

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA / UFPB

Centro de Ciências Sociais Aplicadas / CCSA

Departamento de Administração / DA

PLANO DE NEGÓCIO: AMARÍLIS COSMÉTICOS

DANIELLE PEREIRA DA SILVA

João Pessoa

Abril, 2019

DANIELLE PEREIRA DA SILVA

PLANO DE NEGÓCIO: AMARÍLIS COSMÉTICOS

Trabalho de Curso apresentado como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Administração, pelo Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba / UFPB.

Professor Orientador: Rosivaldo de Lima Lucena

João Pessoa

Abril, 201

S586p Silva, Danielle Pereira da.

PLANO DE NEGÓCIO: AMARÍLIS COSMÉTICOS / Danielle
Pereira da Silva. - João Pessoa, 2019.

66 f. : il.

Orientação: Rosivaldo de Lima Lucena.

Monografia (Graduação) - UFPB/CCSA.

1. Plano de Negócio. I. Lucena, Rosivaldo de Lima. II.
Título.

UFPB/CCSA

Folha de aprovação

Trabalho apresentado à banca examinadora como requisito parcial para a Conclusão de Curso do Bacharelado em Administração

Aluna: Danielle Pereira da Silva

Trabalho: Plano de Negócio: Amarílis Cosméticos

Área da pesquisa: Empreendedorismo

Data de aprovação:

Banca examinadora

Prof. Dr. Rosivaldo de Lima Lucena (Orientador)
Universidade Federal da Paraíba (UFPB)

Prof. Me Arturo Rodrigues Felinto (Membro Examinador)
Universidade Federal da Paraíba (UFPB)

Dedico este Trabalho de Conclusão a todos os professores do curso de Administração da UFPB, em especial ao meu professor Orientador Rosivaldo de Lima Lucena, aos meus pais: Marconi e Márcia; pelo apoio de sempre, ao meu irmão Dieggo Emanuel (*in memoriam*); as amigas: Andréa, Jakelline e Janiele; que desde o início me deram força para não desistir e ao meu namorado Hemmerson Ramon que também contribuiu para a realização deste projeto.

Agradecimentos

Agradeço primeiramente a Deus que me permitiu realizar este sonho. Agradeço ao meu grande professor e orientador Rosivaldo Lucena que foi extremamente atencioso e prestativo, tanto nas aulas ministradas, quanto na execução deste trabalho. Agradeço aos meus familiares por comemorarem junto a mim cada vitória. Agradeço aos amigos em especial a Janiele pela paciência, compreensão e força de sempre. Agradeço também ao meu namorado Ramon pela dedicação e presteza junto a mim na finalização deste projeto.

*“A felicidade não está em viver, mas em saber
viver. Não vive mais o que mais vive, mas o que
melhor vive.”*

«Mahatma Gandhi»

SUMÁRIO EXECUTIVO

A Empresa AMARÍLIS Cosméticos chegará com um conceito inovador no vasto mercado da Beleza. O empreendimento irá oferecer serviços de beleza como *design* de sobrancelhas e maquiagem profissional em domicílio, além de contar com um *mix* de cosméticos para consumo pessoal ou profissional. Pensando sempre em satisfazer da melhor maneira nossos clientes, iremos dispor de entregas dos produtos em domicílio. A vantagem de dispor destes serviços em uma loja de cosméticos é que o cliente terá comodidade e conforto ao comprar ou usufruir dos nossos serviços, além de estar antenado com o que é tendência no mundo da beleza. Nosso empreendimento contará com um time qualificado para garantir a excelência no atendimento e a satisfação do cliente. Sabemos que o atendimento personalizado é peça fundamental para captar e manter clientes fidelizados, por isso, contaremos com um sistema de cadastro e histórico de compras dos nossos clientes, podendo assim, lhes informar quando seu produto favorito chegar a loja ou lhes presentear com descontos mediante frequência de compra e data de aniversário. Usando desta tecnologia conseguiremos acompanhar e entender melhor o consumo dos nossos clientes. Pensando sempre em satisfazer da melhor maneira nosso público, iremos dispor também de entregas dos produtos em domicílio. Os cosméticos têm lugar certo nos lares brasileiros, a posição de 4º lugar no mundo nos prova o quanto amamos o mercado da Beleza, por isso a empresa AMARÍLIS dispõe de potencial de sucesso para se tornar referência no mercado e um forte concorrente em nossa cidade.

Indicadores de Viabilidade	Valor
Lucratividade	11,15% a.a
Rentabilidade	41,76% a.a
Prazo de Retorno do Investimento	28 meses
Ponto de Equilíbrio (PE)	R\$ 16.957,83

FIGURAS

Figura 1 - Descrição CNAE	16
Figura 2 - Logomarca.....	28
Figura 3 - Arranjo Físico	35
Figura 4 - Processo Operacional (Vendas).....	36
Figura 5 – Processo Operacional (Prestação de Serviço na Loja).....	36
Figura 6– Processo Operacional (Prestação de Serviço em Domicílio).....	37
Figura 7– Organograma	38
Figura 8 – Fórmula Ponto de Equilíbrio.....	53

QUADROS

Quadro 1. Capital Social	17
Quadro 2. Indicadores da Viabilidade	17
Quadro 3. Análise SWOT	19
Quadro 4. Análise da Concorrência	27
Quadro 5. Análise dos Fornecedores.....	28
Quadro 6. Precificação Serviços	29
Quadro 7. Precificação Produtos.....	30
Quadro 8. Taxa de Frete.....	32
Quadro 9. Necessidade de Pessoal	37
Quadro 10. Investimento Fixo Inicial (Máquinas e Equipamentos).....	38
Quadro 11. Investimento Fixo Inicial (Móveis e Utensílios)	39
Quadro 12. Investimento em Mercadoria.....	39
Quadro 13. Prazo Médio de Recebimento de Vendas.....	42
Quadro 14. Prazo Médio de Compras	42
Quadro 15. Necessidade Média de Estoques.....	42
Quadro 16. Necessidade Líquida de Capital de Giro (em dias)	43
Quadro 17. Caixa Mínimo.....	43
Quadro 18. Capital de Giro (Resumo)	44
Quadro 19. Investimentos pré-operacionais	44
Quadro 20. Investimento Total.....	44
Quadro 21. Fonte de Recursos	45
Quadro 22. Estimativa de Faturamento Mensal Produtos	45
Quadro 23. Estimativa de Faturamento Mensal Produtos	47
Quadro 24. Custos de Comercialização	48
Quadro 25. Despesa com Pessoal.....	48
Quadro 26. Depreciação.....	49
Quadro 27. Despesas Operacionais Mensais (Custo Fixo)	49
Quadro 28. Custo da Mercadoria Vendida (Custo Variável)	50
Quadro 29. DRE.....	52
Quadro 30. Projeção das Receitas	55
Quadro 31. Custos de Comercialização	57
Quadro 32. DRE.....	57
Quadro 33. Projeção das Receitas	58

Quadro 34. Custos de Comercialização	60
Quadro 35. DRE.....	61

GRÁFICOS

Gráfico 1. Nível de vaidade.....	22
Gráfico 2. Idade que começou a usar maquiagem.....	22
Gráfico 3. Assiduidade em levar cosméticos na bolsa	23
Gráfico 4. Frequência de uso da maquiagem	23
Gráfico 5. Local de compra de cosméticos	24
Gráfico 6. Fatores mais importantes na escolha de produtos/serviços	24
Gráfico 7. Fidelidade com lojas existentes.....	25
Gráfico 8. Opinião sobre venda de cosméticos e serviços de beleza em domicílio	25

SUMÁRIO

1. DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO	15
1.1 Definição do Negócio.....	15
1.2 Empreendedora	15
1.3 Síntese das Responsabilidades da Equipe Dirigente	15
1.4 Exigências Legais	16
1.5 Área de Atuação	16
1.6 Capital Social.....	17
1.7 Conceitos Estratégicos da Organização	17
1.7.1 Missão.....	17
1.7.2 Visão	17
1.7.3 Valores.....	17
1.8 Indicadores Financeiros.....	17
2. ANÁLISE DE MERCADO	18
2.1 Setor de Atividade	18
2.2 Forma Jurídica	18
2.3 Enquadramento Tributário.....	19
2.3.1 Âmbito federal.....	19
3. CAPITAL SOCIAL	19
3.1 Fonte de Recursos.....	19
3.2 Estratégia (Análise SWOT)	19
3.2.1 Forças	20
3.2.2 Fraquezas	20
3.2.3 Oportunidades	20
3.2.4 Ameaças	21
4. ANÁLISE DOS CLIENTES.....	21
4.1 Estudo dos Clientes (Definições Estratégicas)	21
4.1.1 Público-Alvo.....	26
4.1.2 Comportamento dos Clientes	26
4.1.3 Área de Abrangência	26
4.2 Estudo dos Concorrentes	27
4.3 Estudos dos Fornecedores	27
5. PLANO DE MARKETING.....	28
5.1 Logomarca	28

5.2 Descrição dos Principais Produtos e Serviços (Estratégia de Produto).....	29
5.3 Estratégia de Preço.....	29
5.4 Estratégias Promocionais	33
5.5 Estrutura de Comercialização.....	34
5.6 Localização do Empreendimento.....	34
6. PLANO OPERACIONAL	35
6.1 Arranjo Físico.....	35
6.2 Capacidade Comercial.....	35
6.3 Processos Operacionais.....	36
6.4 Necessidade de Pessoal.....	37
6.5 Estrutura Organizacional.....	37
7. PLANO FINANCEIRO	38
7.1 Estimativa dos Investimentos Fixos.....	38
7.2 Capital de Giro	39
7.2.2 Caixa Mínimo	42
7.3 Investimentos Pré-Operacionais	44
7.4 Investimento Total	44
7.5 Estimativa do Faturamento Mensal	45
7.6 Custo de Comercialização	47
7.7 Custos com Mão de Obra	48
7.8 Custos com Depreciação	49
7.9 Custos Fixos Operacionais Mensais.....	49
7.10 Custo da Mercadoria Vendida	50
7.11 Demonstrativo dos Resultados	52
8. INDICADORES DE VIABILIDADE.....	52
8.1 Ponto de Equilíbrio	52
8.2 Lucratividade.....	53
8.3 Rentabilidade.....	54
8.4 Prazo de Retorno do Investimento	54
9. CONSTRUÇÃO DOS CENÁRIOS	54
9.1 Cenário Otimista	54
9.2 Cenário Pessimista	58
10. DECISÃO GERENCIAL	61
11. REFERÊNCIAS	62
APÊNDICE A: Questionário de Pesquisa.....	63

1 - DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO

Neste capítulo, serão apresentados os dados descritivos do empreendimento necessários para compreensão geral da natureza do negócio e suas características de mercado.

1.1 Definição do Negócio

Nosso negócio é: atender os desejos estéticos dos usuários de nossos serviços, proporcionando conforto, qualidade modernidade no ramo da beleza.

1.2 Empreendedora

Danielle Pereira da Silva, brasileira, natural de Recife-PE, solteira, agente geral de aeroporto, residente na rua Iolanda Eloy de Medeiros nº 101, Água Fria, município de João Pessoa-PB.

Formação Profissional: Formanda em Administração de Empresas pela UFPB, vasta experiência em atendimento ao cliente e vendas. Superior incompleto em Letras-Espanhol. Empreendedora no ramo varejista de jóias em prata.

Atribuições no Empreendimento: Fundadora e proprietária da empresa, responsável pelas negociações de compra e vendas de mercadorias, execução de serviços estéticos como: maquiagem profissional e *design* de sobrancelhas, gerenciamento de equipe e publicidade. A gestão financeira será feita pela proprietária juntamente com um escritório de Contabilidade.

1.3 Síntese das Responsabilidades da Equipe Dirigente

Fica sob a responsabilidade da gestora oferecer aos funcionários condições para executar um bom serviço aos clientes, investindo na compra de materiais de qualidade, tanto para o setor de serviços de beleza quanto nos produtos ofertados, e na remuneração e treinamento dos colaboradores para que os mesmos se sintam valorizados e motivados a dar o seu melhor. Será atribuição também da administradora juntamente com os demais funcionários prezar pela organização e controle dos materiais de trabalho e das entradas e saídas de caixa; realizar pesquisas de satisfação.

1.4 Exigências Legais

O empreendimento terá como Razão Social AMARILIS COSMÉTICOS E SERVIÇOS DE BELEZA e estará legalizado nos seguintes órgãos:

- Junta Comercial;
- Secretaria da Receita Federal (CNPJ)
- CLT – Consolidação das Leis do Trabalho;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal;
- Prefeitura Municipal de Bayeux para obtenção do Alvará de Funcionamento;
- Caixa Econômica Federal para cadastramento no sistema Conectividade Social – INSS/FGTS;
- Cadastro Municipal na Vigilância Sanitária – CMVS;
- Corpo de Bombeiros Militar.

1.5 Área de Atuação

A empresa Amarílis Cosméticos se enquadra na categoria de Comércio Varejista de Cosméticos, produtos de perfumaria e Higiene Pessoal; conforme indica a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE/IBGE).

Figura 1 - Descrição CNAE

Hierarquia	
Seção:	G COMÉRCIO; REPARAÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMOTORES E MOTOCICLETAS
Divisão:	47 COMÉRCIO VAREJISTA
Grupo:	47.7 Comércio varejista de produtos farmacêuticos, perfumaria e cosméticos e artigos médicos, ópticos e ortopédicos
Classe:	47.72-5 Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal
Subclasse:	4772-5/00 Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal
Notas Explicativas:	
Esta subclasse compreende:	
- o comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria, de toucador e de higiene pessoal	
Esta subclasse compreende também:	
- o comércio varejista especializado em fraldas descartáveis e absorventes higiênicos	
Esta subclasse não compreende:	
- o comércio varejista de produtos farmacêuticos com manipulação de fórmula (4771-7/02)	
Lista de Descritores	
Registros encontrados: 20	
Mostrar 10 registros por página	
Código	Descrição
4772-5/00	ABSORVENTE HIGIÊNICO ÍNTIMO; COMÉRCIO VAREJISTA
4772-5/00	ARTIGOS DE HIGIENE PESSOAL; COMÉRCIO VAREJISTA
4772-5/00	ARTIGOS DE PERFUMARIA; COMÉRCIO VAREJISTA

Fonte: CNAE/IBGE (2019)

1.6 Capital Social

Será proveniente de recursos próprios e está estimado em R\$ 68.361,12. Deste valor será destinado o valor de R\$ 51.698,12 para a necessidade capital de giro, visto que para este tipo de empreendimento este valor atende às necessidades de reposição de estoque e demais despesas com a prestação dos serviços.

Quadro 1- Capital Social

Sócios	Valor (R\$)	Participação (%)
Danielle Pereira da Silva	R\$ 68.361,12	100

Fonte: Elaboração Própria (2019)

1.7 Conceitos Estratégicos da Organização

1.7.1 Missão

Ser lembrada pelos nossos clientes como uma empresa confiável em qualidade e excelência no segmento de beleza.

1.7.2 Visão

Ser uma marca referência em atendimento, oferta de cosméticos e serviços de beleza na cidade de João Pessoa até 2021.

1.7.3 Valores

- **Simpatia sempre:** um bom atendimento se inicia com um sorriso.
- **De olho nas novidades:** clientes querem o que está em alta.
- **Preço justo:** cuidados com a beleza com ampla acessibilidade
- **Conforto:** atendimento exclusivo.
- **Excelência:** qualidade do serviço em primeiro lugar.

1.8 Indicadores Financeiros

Quadro 22 – Indicadores da Viabilidade

Ponto de Equilíbrio	R\$16.957,83
Lucratividade	11,15 % a.a.
Rentabilidade	41,76 % a.a.
Prazo de Retorno do Investimento	28 meses

Fonte: Elaboração Própria (2019)

2 - ANÁLISE DE MERCADO

Segundo o site da VEJA (maio, 2018) : “Até 2015, o país era o terceiro colocado da lista em consumo de cosméticos. Mas caiu para a quarta posição após a crise econômica, ficando atrás dos Estados Unidos, da China e do Japão. Apesar de cair no ranking mundial, a indústria de higiene e beleza brasileira cresceu mais que a economia do País nos últimos anos.”

Além das marcas nacionais, houve uma abertura muito maior para as marcas internacionais aumentando assim a competitividade tanto em qualidade quanto em preço no país.

Segundo a matéria no site **Nielsen** (abril, 2017):

“De janeiro a setembro de 2016, em comparação com o mesmo período de 2015, foi registrada uma queda de -2,5% em volume de vendas para os produtos desse mercado e 2,9 milhões de lares afirmam ter parado de ir ao salão de beleza durante essa fase de instabilidade.

É possível observar que, para os lares endividados, o crescimento com maquiagem, produtos para a pele e fragrâncias, por exemplo, foi superior à média Brasil (7,4% vs. 3,6% País). Mesmo em condições adversas, é possível aproveitar o momento e entender as oportunidades que surgem nas lacunas dos problemas.

Após quitar todas as suas dívidas, 30,6% dos brasileiros afirmam que pretendem fazer novas compras, mesmo que parceladas. Esse percentual é maior quando comparado com os 26,9% que declara que vai economizar dinheiro. Ou seja, há intenção por parte dos consumidores em voltar aos seus antigos hábitos, mesmo que de maneira mais cautelosa.”

Diante dessa e outras informações analisadas, é de fácil percepção uma conclusão: os cosméticos já fazem parte do dia a dia de muitos brasileiros. Não há dúvidas quanto a escolha do ramo ao qual este empreendimento se enquadra. Os elementos complementares como localização, atendimento, preço e propaganda serão a nossa maior preocupação.

2.1 Setor de Atividade

A empresa irá atuar no setor de Comércio.

2.2 Forma Jurídica

- ☐ Microempreendedor Individual – MEI
- ☒ Empresário Individual
- ☐ Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI
- ☐ Sociedade Limitada
- ☐ Outra: _____

2.3 Enquadramento Tributário

2.3.1 Âmbito federal

Optante pelo SIMPLES

(x) Sim

() Não

3. CAPITAL SOCIAL

No empreendimento serão investidos R\$68.361,12.

3.1 Fonte de Recursos

O investimento provém de capital próprio, oriundo de remunerações de trabalhos anteriores e participação de familiares.

3.2 Estratégia (Análise SWOT)

A partir da análise SWOT foram identificadas as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças do empreendimento pretendido de acordo com o contexto local, as quais foram elencadas como mostra o Quadro 3:

Quadro 3- Análise SWOT

ANÁLISE INTERNA	
PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
EQUIPE ESPECIALIZADA PREÇO COMPETITIVO COMUNICAÇÃO PROGRAMA DE FIDELIZAÇÃO SERVIÇOS EM DOMICÍLIO	ESPAÇO FÍSICO REDUZIDO POUCA EXPERIÊNCIA NESTE SEGMENTO
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
EMPRESA INOVADORA EXCELÊNCIA EM SERVIÇO E ATENDIMENTO LOCALIZAÇÃO ESTRATÉGICA	CONCORRÊNCIA COM PREÇOS COMPETITIVOS CRISE ECONÔMICA PRODUTOS COM VALIDADE
ANÁLISE EXTERNA	

Fonte: Elaboração Própria (2019)

3.2.1 Forças

- **Equipe Especializada:** Funcionários treinados para atender da maneira mais adequada e eficiente possível, entregando excelência no resultado.
- **Preço Competitivo:** Como nosso público-alvo pertence as classes B e C, temos que colocar preços viáveis e justos aos olhos do consumidor.
- **Comunicação:** Através das redes sociais conseguiremos expor as novidades que chegarem em nossa loja, assim como dar dicas de maquiagem e tratamentos de pele. Via *e-mail* nossos clientes poderão receber cupons de desconto.
- **Programa de Fidelização:** Teremos um sistema de cadastro o qual acompanha o histórico de compra do cliente e deste modo poderemos lhe informar a reposição de produtos preferidos e também lhes presentear com cupons de desconto em data de aniversário, por exemplo.
- **Serviços em Domicílio:** Iremos proporcionar ao nosso cliente serviços de beleza e/ou entrega de produtos em domicílio, caso ele deseje.

3.2.2 Fraquezas

- **Espaço físico reduzido:** Devido ao pequeno espaço em nossa loja, não poderemos contar com um grande estoque, logo teremos que ter uma boa rotatividade de produtos e uma boa administração de materiais.
- **Pouca experiência neste segmento:** Apesar de lermos, pesquisarmos e procurarmos sempre estarmos antenados com o seguimento da beleza, não temos a experiência prática com a abertura de uma loja, logo, sabemos que acontecerão pequenos erros que nos ensinarão como gerir e atender cada vez melhor.

3.2.3 Oportunidades

- **Empresa Inovadora:** Não temos ainda conhecimento de empresas próximas que trabalhem com a mesma proposta que temos.
- **Excelência em Serviço e Atendimento:** Os profissionais desta empresa serão treinados e capacitados para atender e entregar um serviço admirável por todos, pois sabemos que o atendimento e qualidade fidelizam clientes.
- **Localização Estratégica:** Estaremos localizados próximo a paradas de ônibus, salões de beleza, nosso público-alvo (estudantes universitários) e próximo também da BR 230 a qual liga as cidades de João Pessoa, Cabedelo e Bayeux tornando o acesso mais viável para diversas pessoas.

3.2.4 Ameaças

- **Concorrência com Preços Competitivos:** Como iremos trabalhar principalmente com linhas de produto popular, nossos preços serão muito parecidos com os dos nossos concorrentes, logo o diferencial competitivo serão os demais serviços e o atendimento.
- **Crise Econômica no País:** O Brasil ainda se recupera de uma crise econômica a qual dificulta muito a sobrevivência das empresas, pois os clientes evitam gastar com coisas que não sejam de necessidade básica e consequentemente as vendas ficam muito abaixo do desejado. Sabemos também que os impostos e demais contas chegam, mesmo tendo vendas boas ou não.
- **Produtos com Validade:** Trabalhamos com produtos onde 99% deles tem validade, isso faz com que tenhamos como meta manter o estoque sempre em rotatividade evitando, assim, desperdício de mercadorias.

4.0 ANÁLISE DOS CLIENTES

A fim de legitimar o plano de negócio, realizamos uma pesquisa de mercado para a coleta de dados. Foram observados dados a respeito do perfil e expectativas do público-alvo por meio da pesquisa quantitativa através de um questionário aplicado via internet. A pesquisa realizada não teve como fim fazer inferências estatísticas sobre o setor no mercado da cidade de João Pessoa, mas sim identificar os pontos de melhoria e lacunas existentes neste tipo de serviço.

A partir dos dados coletados, visaremos definir a estratégia inicial de mercado que será utilizada, fomentando políticas que desenvolvam o crescimento sustentável da organização baseado em sua proposta de atuação.

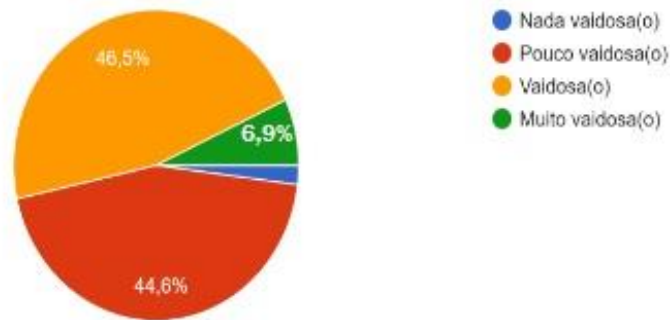
4.1 Estudo dos Clientes (Definições Estratégicas)

A pesquisa de modo geral, nos mostra que são diversos os perfis que têm os serviços e produtos de estética como algo de frequente utilização em seu cotidiano. Alguns pontos se mostraram bem relevantes para nos munir de importantes informações para futuras tomadas de decisões, na sequência são destacados alguns:

Gráfico 1 - Nível de vaidade

Você se considera uma pessoa vaidosa?

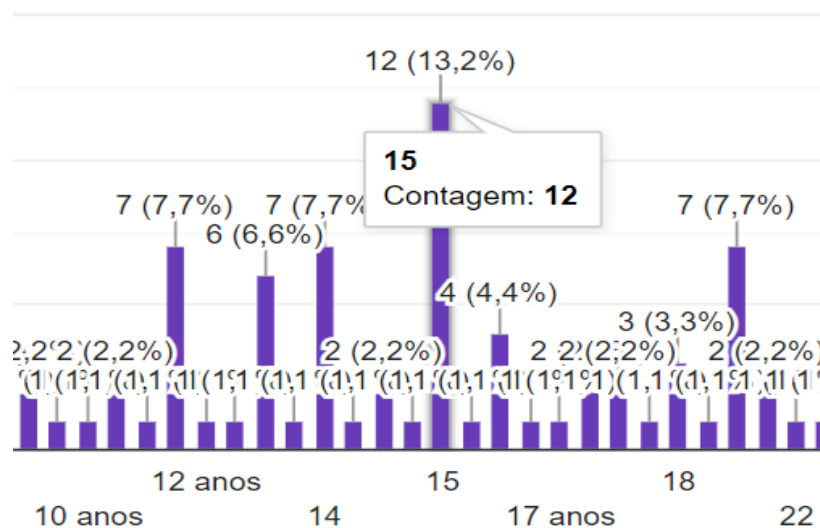
101 respostas



É bem verdade que quanto maior a vaidade, maior a procura por serviços e produtos de beleza, uma coisa está inteiramente ligada a outra. Foi percebido que a maior parte das pessoas entrevistadas (53,4%) se consideram vaidosas, logo, isto aumenta nossa chance torná-las nossas clientes.

Gráfico 2 - Idade que começou a usar maquiagem

Com quantos anos você começou a usar maquiagem?

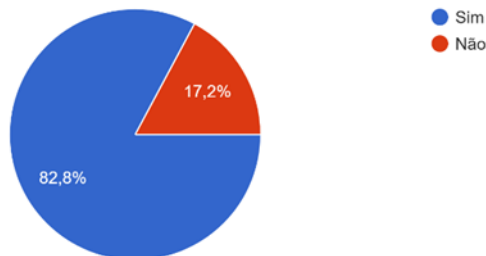


Foi visto que a idade inicial da utilização de maquiagem é bem variada, porém percebe-se que o público *teen* tem uma maior incidência. Ainda sim, a pesquisa mostra de que diversos são os públicos passíveis de se tornarem clientes.

Gráfico 3 - Assiduidade em levar cosméticos na bolsa

Costuma levar algum tipo de cosmético na bolsa?

99 respostas

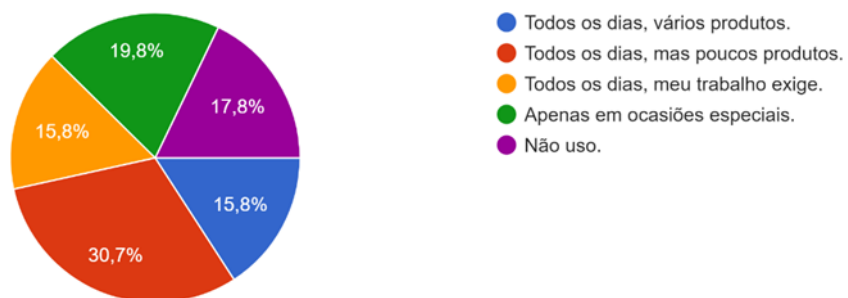


Com este dado, podemos perceber a grande importância de se voltar ao oferecimento de produtos que possuem como características fundamentais o uso cotidiano, produtos que possam ser denominados indispensáveis para o uso diário e de fácil aplicação.

Gráfico 4 - Frequência de uso da maquiagem

Com qual frequência você usa maquiagem?

101 respostas

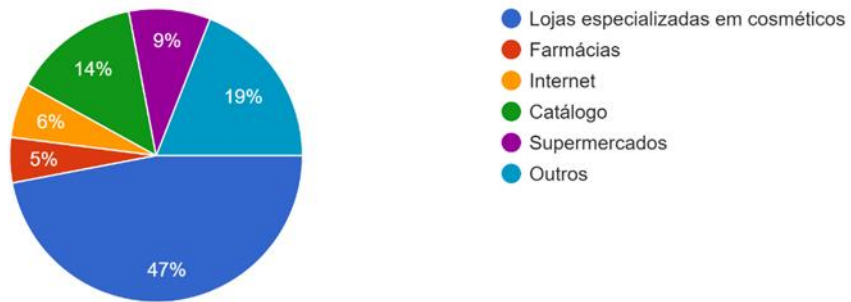


Vê-se mais um gráfico que nos mostra o quanto a maquiagem é relevante no uso cotidiano das pessoas questionadas, mesmo que a quantidade de produtos tenha uma certa variação. Percebe-se também que 17,8% das pessoas não usam maquiagem, contudo foi levado em consideração que houve respostas de ambos os sexos e que o público masculino em sua grande maioria, respondeu não fazer uso de maquiagem.

Gráfico 5 - Local de compra de cosméticos

Onde/como você costuma comprar cosméticos?

100 respostas

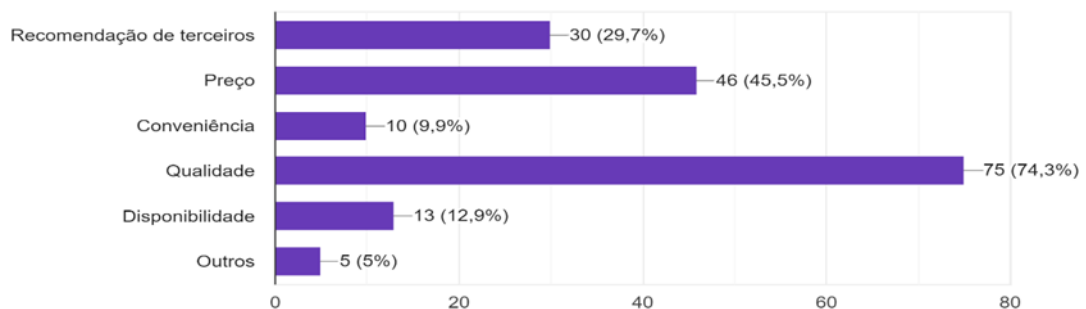


A análise do gráfico nos mostra que 47% dos entrevistados costumam comprar cosméticos em lojas especializadas, isto revela que mesmo com o grande volume de compras feitas hoje em dia via internet e diversos outros meios, a loja física especializada ainda é a preferência pelos consumidores.

Gráfico 6 - Fatores mais importantes na escolha de produtos/serviços

Quais fatores são mais importantes ao escolher produtos/serviços de beleza pra você?

101 respostas

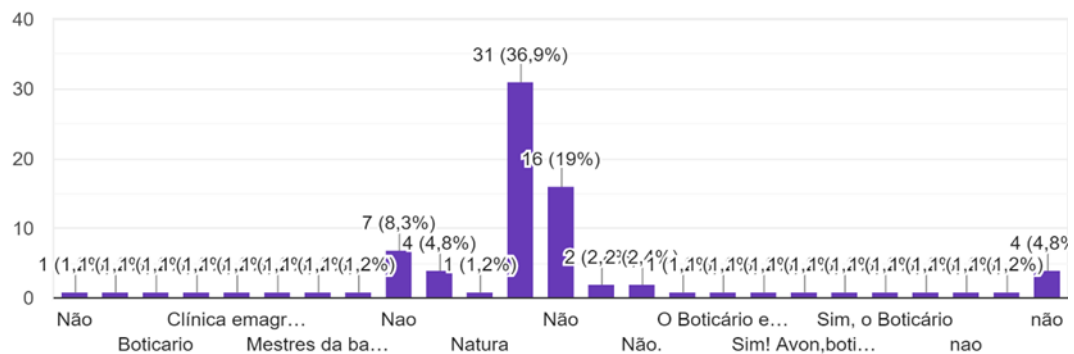


Sabe-se que o preço é um dos fatores mais visados por todo consumidor, mas no caso em questão, foi percebido que a qualidade ainda é o fator mais determinante na hora da escolha.

Gráfico 7 - Fidelidade com lojas existentes

Atualmente você tem fidelidade com algum estabelecimento no ramo de cosméticos da região? Se sim, Qual?

84 respostas

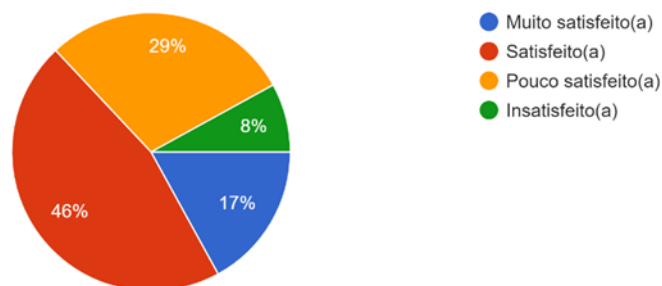


Este é um dos gráficos que mais chama a atenção, pois nos mostra o quanto o mercado ainda carece de estabelecimentos com o potencial de fidelização. Neste gráfico, percebe-se que a maioria das pessoas não tem uma relação de fidelidade com os estabelecimentos já existentes, nos dando margem para nos posicionarmos de forma estratégica e sábia, afim de gerar uma fidelização sólida e satisfatória para os nossos clientes.

Gráfico 8 - Opinião sobre venda de cosméticos e serviços de beleza em domicílio

Qual sua opinião sobre vendas de cosméticos e/ou serviços de beleza em domicílio?

100 respostas



Tendo em vista o tema mais relevante de nossa proposta: um atendimento especializado com a disponibilidade de ser realizado em domicílio, o gráfico nos mostra que existem mais pessoas satisfeitas que insatisfeitas com esse tipo de serviço. Nossa ideia base é chegar ao mercado de forma intensa, revolucionando esse tipo de atendimento na região e nos tornando referência nesse quesito.

4.1.1 Público-Alvo

O nosso público-alvo são mulheres com faixa etária entre 15 e 59 anos enquadradas nas classes B e C. A localização do ponto será uma estratégia para atrair esse público bastante vaidoso, em especial as universitárias e funcionárias do comércio que residem na região.

Pensando ainda na comodidade e no atendimento diferenciado, nossas clientes estão em busca de novidades e qualidade com preço acessível.

4.1.2 Comportamento dos Clientes

O público que iremos atender tem o desejo de permanecer e se sentir mais bonito ou presentear alguém especial, foi pensado também nas clientes que obrigatoriamente precisam trabalhar maquiadas. Os clientes querem se manter atualizados das últimas novidades em cosméticos e conseguir adquirir seus produtos em um local de fácil acesso, pensando nisso o local planejado dispõe de estacionamento e pontos de ônibus próximo. Após realizar uma pesquisa de campo informal com os concorrentes, percebeu-se que o consumo do público-alvo para este fim, varia em média entre R\$2,00 a R\$180,00 não necessariamente em prazos pré-determinados, mas sim de acordo com a necessidade.

4.1.3 Área de Abrangência

A empresa tem o propósito de atrair clientes de toda a João Pessoa e região metropolitana, porém o foco maior serão os clientes nas proximidades da loja, pois é onde há uma maior concentração do nosso público-alvo. Os bairros mais cobiçados serão: Bancários, Água Fria e José Américo.

4.2 Estudo dos Concorrentes

Quadro 4- Análise da Concorrência

	SERVIÇOS AOS CLIENTES	PREÇO	CONDIÇÕES DE PAGAMENTO	LOCALIZAÇÃO	ATENDIMENTO	QUALIDADE
LOJA DI ROSY	Venda de maquiagem e acessórios, serviços de <i>design</i> de sobrancelhas e maquiagem profissional	Serviços e produtos com variação entre R\$4,00 a 190,00	Pagamentos feitos em espécie, cartão de crédito ou débito.	Shopping Sul, R. Empresário João Rodrigues Alves, 900 - Jardim São Paulo, João Pessoa - PB	Atendimento diferenciado, mão de obra qualificada. Três funcionárias.	Serviços especializados, variedade de produtos e perfumaria.
LÓ COSMÉTICOS	Vendas de cosméticos e acessórios para salão.	Variam entre R\$5,00 a 270,00	Pagamentos feitos em espécie, cartão de crédito ou débito	Av. Flamboyant, 405 - Sala 101 - Bancários	Bom atendimento. Duas funcionárias.	Variedade de produtos e marcas reconhecidas no mercado.
KRIKA COSMÉTICOS	Vendas de cosméticos e acessórios para salão.	Variam entre R\$2,00 a 160,00	Pagamentos feitos em espécie, cartão de crédito ou débito	R. dos Angelins, 23, S1101 - Anatólia, João Pessoa - PB, 58052-020	Atendimento razoável. Uma funcionária.	Variedade de produtos e marcas principalmente para cabelos, mas estética não favorável para o mercado.

Fonte: Elaboração Própria (2019)

Em análise dos concorrentes diretos, levando em consideração a localização das lojas, a loja Amarílis tem destaque pelo seu diferencial, a disponibilidade de serviços estéticos e entrega de produtos na residência do cliente.

4.3 Estudos dos Fornecedores

Todos os fornecedores da empresa Amarílis trabalham de forma virtual, ou seja, as compras serão feitas em sites de Atacados para cosméticos sem contratos fixos. As compras serão feitas à medida em que os produtos forem acabando e as novidades em cosméticos apareçam.

Os fornecedores serão avaliados em preço, tempo de entrega da mercadoria e estado físico dos produtos quanto a chegada, uma vez que se tratam de itens extremamente frágeis. Vale ressaltar que os fornecedores serão investigados sobre a prestação do serviço dado a outras empresas, a fim de minimizar os riscos de fraudes e ou entregas fora do prazo, podendo ocasionar assim um desfalque no estoque.

Tomando com base, 5 (cinco) cosméticos do mesmo tipo e da mesma marca, classificamos os fornecedores quanto ao preço, onde a definição “Ótimo” nos proporciona uma margem de lucro maior sobre os produtos (+ou- 70%), e a definição “Bom” uma margem de lucro menos vantajosa (+ou- 60%), porém ainda sim viável.

Quadro 5 - Análise dos Fornecedores

Fornecedor	Preço	Pagamento	Prazo de entrega (Dias úteis)	Localização
Vulto	Ótimo	A prazo	12	Ribeirão Vermelho, Registro, SP
Revenda de Cosméticos	Bom	A prazo	13	Bom Retiro - São Paulo
Atacado das Maquiagens	Bom	A prazo	10	Exclusivamente Virtual
J. Pan Maquiagem	Ótimo	A prazo	10	Pari - São Paulo - SP
Apoio Entrega.com	Ótimo	A prazo	21	Via Vereador Joaquim Costa, nº 1800 / Contagem - MG

Fonte: Elaboração Própria (2019)

5 - PLANO DE MARKETING

5.1 Logomarca

Figura 2- Logomarca



Fonte: Elaboração Própria (2019)

5.2 Descrição dos Principais Produtos e Serviços (Estratégia de Produto)

Produtos

A loja contará com diversos itens de maquiagem como: *prime*, base, pó facial, blush, lápis para olhos e boca, sombras, delineadores, batons, demaquilantes, etc.

As marcas irão variar de acordo com a preferência e a busca das clientes. A participação em eventos de beleza e o acompanhamento em *blogs* de maquiadores irão nos dar subsídios para entender melhor a necessidade dos clientes naquele determinado período. Podemos citar marcas que estão em alta e com grande potencial de crescimento para os próximos anos como é o caso da: Vult, Maybelline, INOAR, Ruby Rose, L'Oréal, entre outras.

A empresa AMARÍLIS terá disponível ainda em seu *mix* produtos para cabelos como: tinturas, hidratações e demais itens para tratamento capilar. O critério para estas marcas serão os mesmos usados para maquiagem, mas para este momento as marcas pensadas são: Lola, L'Oréal, Bio Extratus, Forever Liss, Aussie entre outras.

Além dos cosméticos, a loja contará com acessórios para manuseio dos cosméticos e higiene pessoal como: pincéis, lixa de unha, escovas de cabelo, *necessaire*, maleta para maquiagens, etc.

Serviços

A empresa AMARÍLIS COSMÉTICOS terá o serviço de *design* de sobrancelhas e maquiagem profissional em domicílio. O cliente terá apenas que agendar de forma prévia o dia e a hora para que o funcionário(a) compareça no local agendado.

5.3 Estratégia de Preço

A estratégia de precificação foi pensada de modo a adequar a rentabilidade do negócio ao que o mercado está disposto a pagar pelo produto/serviço, sendo assim, consideramos todos os custos (fixos e variáveis) associados ao produto/serviço. Foi levado em consideração também o valor de mercado dos produtos e serviços fornecidos pelos concorrentes, isso nos possibilitou ofertar um valor competitivo.

Quadro 6 – Precificação Serviços

SERVIÇO	PREÇO
<i>Design</i> de Sobrancelhas	R\$30,00
Maquiagem Profissional	R\$100,00

Fonte: Elaboração Própria (2019)

Quadro 7 – Precificação Produtos

PRODUTO	Valor Unitário
Base líquida Tracta	R\$38,50
Base líquida Vult	R\$28,05
Base líquida Max Love	R\$13,30
Base de alta cobertura Vult	R\$41,25
Pó facial JASMYNE	R\$8,09
Pó facial Max Love	R\$13,86
Pó facial Vult	R\$28,79
Pó translúcido Vult	R\$32,92
Corretivo facial Luisance	R\$14,03
Corretivo facial Tracta	R\$26,65
Corretivo de alta cobertura Vult	R\$20,63
Corretivo de alta cobertura Max Love	R\$15,80
BB Cream Tracta	R\$41,42
BB Cream Loreal	R\$32,00
Blush Vult	R\$24,75
Blush Ruby Rose	R\$8,46
Blush Luisance	R\$11,42
Monosombra Max Love Glitter	R\$13,37
Palheta de sombra Luisance	R\$15,68
Palheta de sombra Ruby Rose	R\$17,99
Palheta de sombra FENZZA	R\$26,24
Iluminador bastão Luisance	R\$8,09
Pó Iluminador FENZZA	R\$10,89
Lápis de olho preto Luisance	R\$8,00
Lápis de olho preto Bella Feme	R\$7,50
Lápis de olho marrom Luisance	R\$8,00
Lápis de olho marrom Bella Feme	R\$7,50
Lápis de olho branco Bella Feme	R\$2,97
Lápis p/ sobrancelha Luisance	R\$6,93
Lapiseira	R\$4,50
Delineador caneta Luisance	R\$12,00
Delineador pincel Playboy	R\$18,00
Rímel Bella Feme	R\$12,46
Rímel Ruby Rose	R\$17,64
Rímel Playboy	R\$15,43
Rímel incolor Luisance	R\$11,39
Batom Dailus	R\$24,72
Batom Vult	R\$22,52
Batom Max Love	R\$9,98
Batom Luisance	R\$4,46
Lápis contorno boca Luisance	R\$6,50
Prime Mia Make	R\$22,59
Fixador de maquiagem Max Love	R\$22,28
Demaquilante bifásico Ruby Rose	R\$28,03
Água Micelar L'oreal	R\$33,54
Lenço Demaquilante Luisance	R\$10,81
Cílios postiços 5 pares	R\$49,34
Cílios postiços 1 par	R\$9,74
Cola p/ cílios Macrilan	R\$11,12

Esmalte Risqué	R\$3,55
Esmalte Impala	R\$2,89
Esmalte Dailus	R\$7,80
Acetona	R\$3,50
Palitos limpa unha	R\$0,40
Algodão Apolo	R\$3,90
Lixa de unha	R\$0,50
Pinça de sobrancelha	R\$1,50
Alicate de unha	R\$21,96
Cortador de unha Grande	R\$4,24
Cortador de unha pequeno	R\$3,20
Amolecedor de cutículas	R\$4,01
Coloração p/ cabelo Wella	R\$25,41
Coloração p/ cabelo Igora	R\$27,23
Coloração p/ cabelo Alfaparf	R\$32,18
Kit tratamento loiro LOLA	R\$77,55
Kit tratamento loiro Forever Liss	R\$189,75
Kit reconstrução capilar Forever Liss	R\$179,85
Kit reconstrução capilar Aussie	R\$128,70
Kit reconstrução capilar LOLA	R\$107,25
Kit tratamento p/ cachos Forever Liss	R\$113,85
Kit hidratação capilar Bio Extratus	R\$102,30
Hidratação capilar LOLA	R\$39,60
Hidratação capilar Bio Extratus	R\$46,20
Kit manutenção de cor Forever Liss	R\$136,95
Kit manutenção de cor Bio Extratus	R\$130,35
Reparador de Pontas Dokmos	R\$19,80
Escova de cabelo (tipo 1)	R\$54,40
Escova de cabelo (tipo 2)	R\$14,83
Escova de cabelo (tipo 3)	R\$46,04
Pente (tipo 1)	R\$13,32
Pente (tipo 2)	R\$15,07
Pincel blush Macrilan	R\$13,90
Pincel pó Macrilan	R\$32,77
Pincel sobra Macrilan	R\$9,61
Pincel contorno Macrilan	R\$15,18
Pincel para Iluminador Macrilan	R\$8,09
Pincel delinear Macrilan	R\$9,57
Pincel para base Macrilan	R\$10,23
Kit pincéis para olhos Macrilan	R\$39,52
Kit de pincéis diversos Macrilan	R\$61,88
Esponja maquiadora	R\$3,84
Esponja maquiadora de silicone	R\$4,27
Maleta p/ maquiagem	R\$32,82
Necessaire (tipo 1)	R\$4,46
Necessaire (tipo 2)	R\$18,48
Água oxigenada 30 Vol. H-Beauty 100ml	R\$5,12
Água oxigenada 20 Vol. H-Beauty 100ml	R\$4,79
Água oxigenada 10 Vol. H-Beauty 100ml	R\$4,13
Máscara de reconstrução LOLA	R\$47,85
Máscara de hidratação facial Biofacies	R\$32,84
Touca térmica	R\$17,99
Prendedor de cabelo (tipo 1)	R\$0,83

Prendedor de cabelo (tipo 2)	R\$0,41
Chuchinha preta (1 caixa)	R\$24,75
Ligas para cabelo (pacote com 50)	R\$6,60
Tic-Tac p/ cabelos (tipo 1 pacote com 10)	R\$2,81
Tic-Tac p/ cabelos (tipo 2 pacote com 10)	R\$3,30

Fonte: Elaboração Própria (2019)

Taxas com Frete

Serão acrescidos de taxa de frete a entrega de produtos e/ou serviços de beleza a domicílio. Abaixo estão os valores de acordo com os bairros da cidade de João Pessoa:

Quadro 8 – Taxa de Frete

BAIRRO	VALOR
Água Fria	R\$3,00
Aeroclube	R\$10,00
Altiplano	R\$8,00
Alto do Céu	R\$10,00
Alto do Mateus	R\$10,00
Anatólia	R\$3,00
Bairro das Indústrias	R\$10,00
Bairro dos Estados	R\$8,00
Bairro dos Ipês	R\$10,00
Bairro dos Novais	R\$12,00
Bancários	R\$5,00
Barra de Gramame	R\$12,00
Bessa	R\$12,00
Brisamar	R\$10,00
Cabo Branco	R\$10,00
Castelo Branco	R\$8,00
Centro	R\$12,00
Cidade dos Colibris	R\$10,00
Costa do Sol	R\$12,00
Costa e Silva	R\$12,00
Cristo Redentor	R\$5,00
Cruz das Armas	R\$15,00
Cuiá	R\$8,00
Distrito Industrial	R\$15,00
Ernesto Geisel	R\$8,00
Ernâni Sátiro	R\$10,00
Expedicionários	R\$12,00
Funcionários II	R\$18,00
Funcionários III	R\$10,00
Gramame	R\$15,00
Grotão	R\$12,00
Ilha do Bispo	R\$13,00
Jaguaribe	R\$10,00
Jardim 13 de Maio	R\$10,00

Jardim Cidade Universitária	R\$3,00
Jardim Esther	R\$12,00
Jardim Luna	R\$15,00
Jardim Mangueira	R\$12,00
Jardim Oceania	R\$15,00
Jardim Planalto	R\$15,00
Jardim São Paulo	R\$3,00
Jardim Veneza	R\$10,00
José Américo	R\$5,00
João Agripino	R\$10,00
João Paulo II	R\$10,00
Manaíra	R\$12,00
Mandacaru	R\$15,00
Mangabeira	R\$8,00
Mata do Buraquinho	R\$15,00
Miramar	R\$8,00
Mumbaba	R\$15,00
Mussuré	R\$18,00
Muçumagro	R\$18,00
Oitizeiro	R\$15,00
Padre Zé	R\$10,00
Paratibe	R\$15,00
Pedro Gondim	R\$12,00
Penha	R\$12,00
Planalto da Boa Esperança	R\$12,00
Ponta dos Seixas	R\$12,00
Portal do Sol	R\$10,00
Rangel	R\$10,00
Róger	R\$12,00
São José	R\$13,00
Tambaú	R\$10,00
Tambauzinho	R\$10,00
Tambiá	R\$12,00
Torre	R\$10,00
Trincheiras	R\$15,00
Valentina Figueiredo	R\$15,00
Varadouro	R\$15,00
Varjão	R\$15,00

Fonte: Elaboração Própria (2019)

5.4 Estratégias Promocionais

A divulgação da loja e dos produtos será feita através de carro de som e principalmente pela internet usando redes sociais. A intenção é intensificar nos primeiros meses a existência e a localização da loja. Posteriormente iremos apresentar as ferramentas de fidelização com os clientes por meio do cadastro em nosso sistema.

Após a realização de um serviço, o cliente será convidado a participar da nossa pesquisa de satisfação, seja presencialmente ou via aplicativo de comunicação (whatsApp), pois a partir dela será possível monitorar a percepção dos clientes sobre nossos serviços, a fim de contribuir para a melhoria contínua e perpetuação da qualidade, pois entendemos que um

cliente satisfeito é um potencial divulgador da marca, assim como o contrário é ainda mais verdadeiro.

Visando alavancar as vendas, nas compras acima de R\$150,00 o cliente não pagará frete na entrega. Outro atrativo será a promoção em serviços, onde aderindo aos serviços de maquiagem profissional e design de sobrancelhas, o cliente também não pagará pelo frete.

5.5 Estrutura de Comercialização

Os produtos serão comercializados por vendedores internos, porém durante a prestação dos serviços de maquiagem e *design* de sobrancelhas em domicílio o(a) funcionário(a) também levará produtos para comercializar no domicílio, ou seja, teremos também uma venda externa. O serviço de frete será terceirizado por um *motoboy* autônomo.

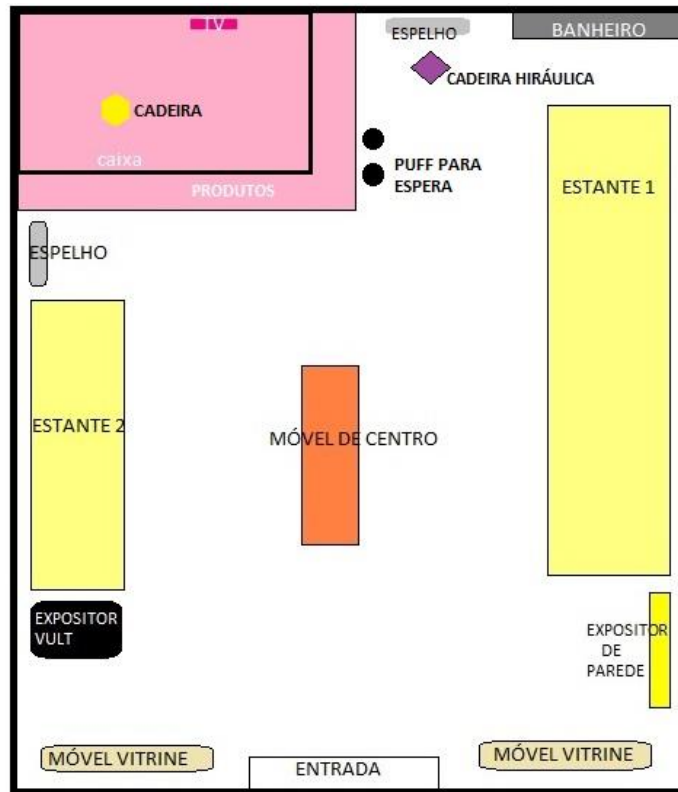
5.6 Localização do Empreendimento

A loja está prevista para ser instalada na rua José Firmino Ferreira 605 - Jardim São Paulo, João Pessoa – PB. O local foi escolhido por dispor de estacionamento próprio, paradas de ônibus próximas, dispor de outras lojas próximas, salões de beleza, próximo a BR230 a qual está “corta” toda a cidade de João Pessoa e Cabedelo. Além de ser um ponto de fácil acesso, o local dispõe de uma ótima visualização.

6 - PLANO OPERACIONAL

6.1 Arranjo Físico

Figura 3 - Arranjo Físico



Fonte: Elaboração Própria (2019)

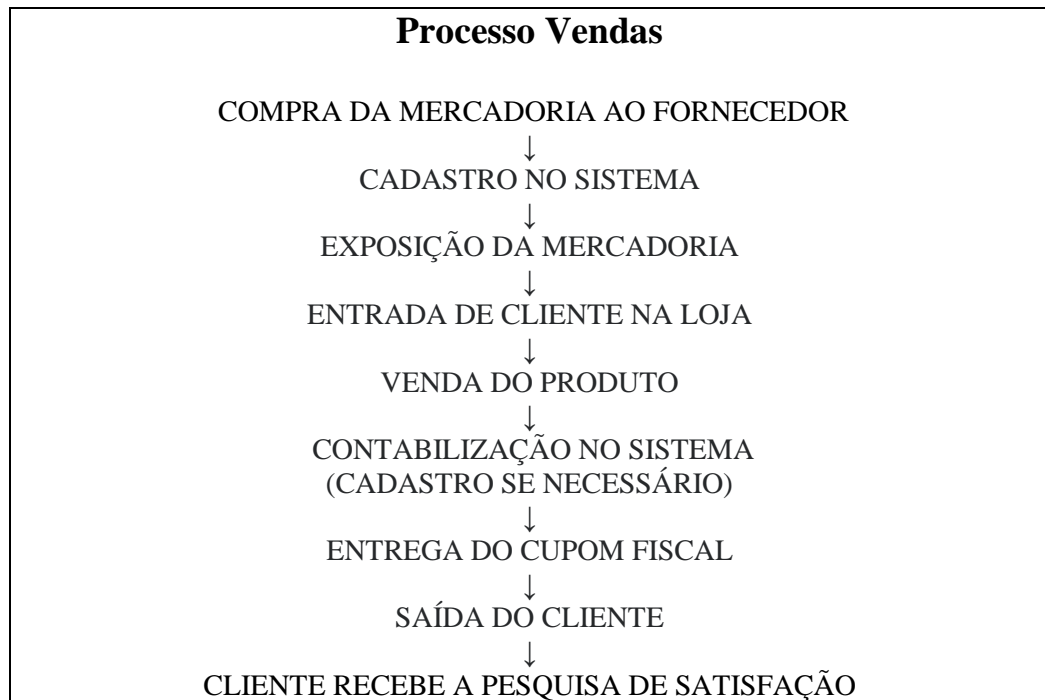
6.2 Capacidade Comercial

Levando-se em consideração o espaço físico e os produtos ofertados, é estimado um atendimento médio de 15 a 30 minutos por cliente e 2 clientes para cada funcionário, logo esperamos ter um atendimento de 20 a 35 clientes por dia, 120 a 210 clientes por semana e 480 a 840 clientes por mês.

Tratando-se dos serviços de maquiagem profissional, esperamos realizar ao menos 1 contratação por dia, 6 contratações por semana e 24 contratações por mês. Já para o serviço de *design* de sobrancelhas, esperamos realizar uma média de 5 contratações por dia, 30 contratações por semana e 120 contratações por mês.

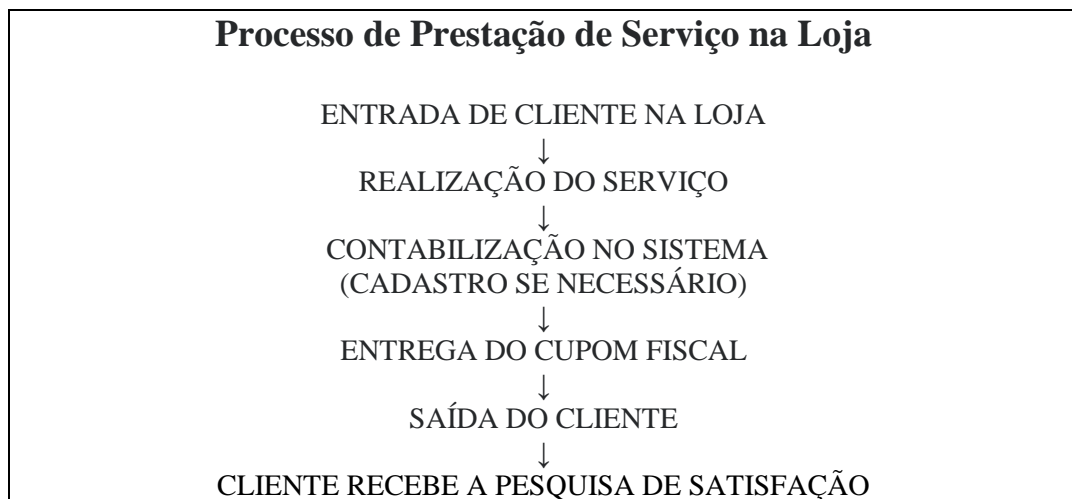
6.3 Processos Operacionais

Figura 4 - Processo Operacional (Vendas)

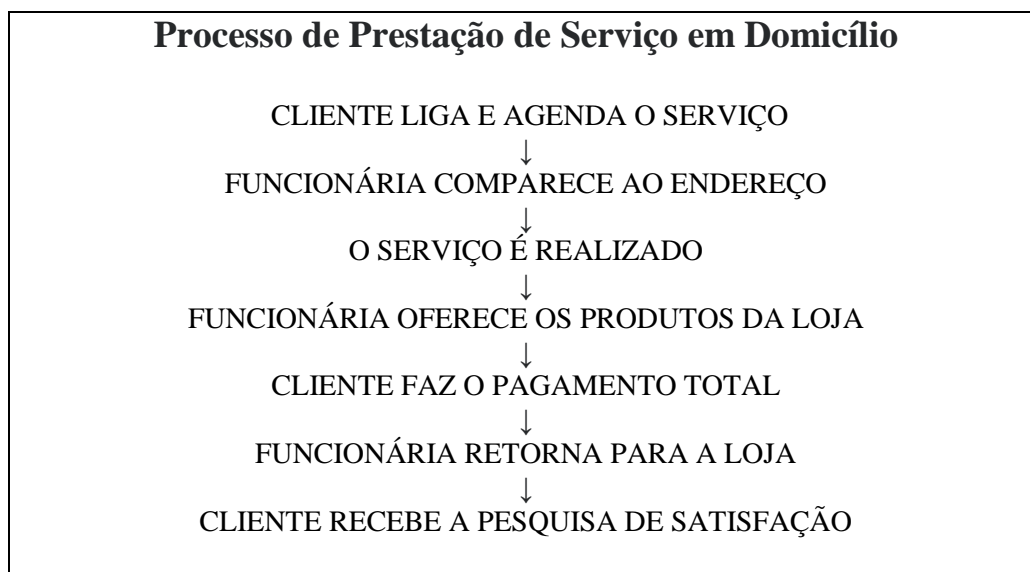


Fonte: Elaboração Própria (2019)

Figura 5 – Processo Operacional (Prestação de Serviço na Loja)



Fonte: Elaboração Própria (2019)

Figura 6– Processo Operacional (Prestação de Serviço em Domicílio)

Fonte: Elaboração Própria (2019)

6.4 Necessidade de Pessoal

Quadro 9 – Necessidade de Pessoal

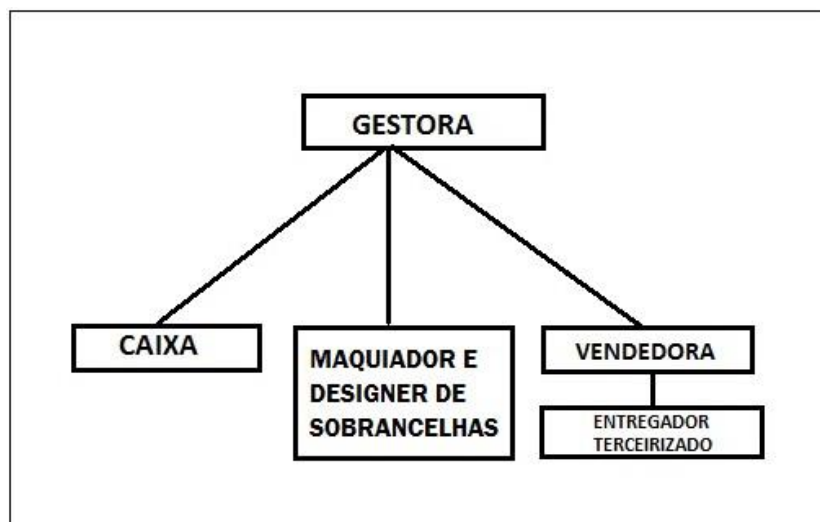
Cargo/Função	Quantidade	Qualificação Necessária
Gestor	1	Nível Superior em Administração de Empresas
Maquiadora e Designer de Sobrancelhas	1	Curso de qualificação específico
Vendedor	2	Ensino Médio Completo, Experiência em Vendas
Caixa	1	Ensino Médio Completo, Experiência em Caixa

Fonte: Elaboração Própria (2019)

*Inicialmente os serviços de Design de Sobrancelhas e Maquiagem profissional serão feitos pela gestora, logo não haverá necessidade de contratação.

6.5 Estrutura Organizacional

Construímos o nosso organograma para que a linha hierárquica fosse definida, mas optaremos por uma estrutura organizacional informal até mesmo para desburocratizar os processos.

Figura 7– Organograma

Fonte: Elaboração Própria (2019)

7.0 - PLANO FINANCEIRO

7.1 Estimativa dos Investimentos Fixos

A- Máquinas e Equipamentos

Quadro 10 – Investimento Fixo Inicial (Máquinas e Equipamentos)

	Descrição	Qtde.	Valor Unitário	Total
1	Computador	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
2	Impressora Térmica para CF	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
3	Smartfone Usado	1	R\$ 0	R\$ 0
5	Câmera de Segurança	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00
6	Monitor p/ exposição de fotos e demais propagandas	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00
7	Maquineta para pagamento em cartão	2	R\$ 838,00	R\$1676,00
8	Ar Condicionado	1	R\$1000	R\$1000,00
	SUB-TOTAL	7		R\$4476,00

Fonte: Elaboração Própria (2019)

B- Móveis e Utensílios

Quadro 11– Investimento Fixo Inicial (Móveis e Utensílios)

	Descrição	Qtde.	Valor Unitário	Total
1	Estante em madeira grande	1	R\$ 1200,00	R\$ 1200,00
2	Estante em madeira média	1	R\$ 1000,00	R\$ 1000,00
3	Expositor de parede	1	R\$ 140,00	R\$ 140,00
4	Balcão para o Caixa	1	R\$ 1300,00	R\$ 1300,00
5	Espelho	2	R\$ 100,00	R\$ 200,00
6	Móvel de Vitrine	2	R\$ 150,00	R\$ 300,00
7	Móvel/Vitrine de Centro	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
8	Cadeira Caixa	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
9	Cadeira Hidráulica	1	R\$800,00	R\$ 800,00
10	Kit Uniformes	12	R\$70,00	R\$840,00
11	Bebedouro	1	R\$439,00	R\$439,00
12	Quadros de decoração	3	R\$40,00	R\$120,00
13	Puff	2	R\$50,00	R\$100,00
14	Cestinhos	6	R\$8,00	R\$48,00
	SUB-TOTAL	25		R\$ 7087,00

Fonte: Elaboração Própria (2019)

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B)	R\$ 11.563,00
--	----------------------

7.2 Capital de Giro

A – Estimativa do Estoque Inicial

Quadro 12– Investimento em Mercadoria

Descrição	Qtd.	Valor Unitário	Total
Base líquida Tracta	40	R\$ 23,80	R\$ 952,00
Base líquida Vult	40	R\$ 17,00	R\$ 680,00
Base líquida Max Love	40	R\$ 6,80	R\$ 272,00
Base de alta cobertura Vult	30	R\$ 25,00	R\$ 750,00
Pó facial JASMYNE	40	R\$ 4,90	R\$ 196,00
Pó facial Max Love	40	R\$ 8,40	R\$ 336,00
Pó facial Vult	40	R\$ 12,60	R\$ 504,00
Pó translúcido Vult	30	R\$ 19,95	R\$ 598,50
Corretivo facial Luisance	30	R\$ 8,50	R\$ 255,00
Corretivo facial Tracta	30	R\$ 16,15	R\$ 484,50
Corretivo de alta cobertura Vult	40	R\$ 12,50	R\$ 500,00
Corretivo de alta cobertura Max Love	30	R\$ 6,70	R\$ 201,00
BB Cream Tracta	40	R\$ 25,10	R\$ 1.004,00
BB Cream Loreal	40	R\$ 26,75	R\$ 1.070,00
Blush Vult	30	R\$ 15,00	R\$ 450,00

Blush Ruby Rose	30	R\$ 5,13	R\$ 153,90
Blush Luisance	30	R\$ 6,92	R\$ 207,60
Monosombra Max Love Glitter	20	R\$ 8,10	R\$ 162,00
Palheta de sombra Luisance	30	R\$ 9,50	R\$ 285,00
Palheta de sombra Ruby Rose	30	R\$ 10,90	R\$ 327,00
Palheta de sombra FENZZA	30	R\$ 15,90	R\$ 477,00
Iluminador bastão Luisance	30	R\$ 4,90	R\$ 147,00
Pó Iluminador FENZZA	20	R\$ 6,60	R\$ 132,00
Lápis de olho preto Luisance	40	R\$ 1,50	R\$ 60,00
Lápis de olho preto Bella Feme	40	R\$ 1,80	R\$ 72,00
Lápis de olho marrom Luisance	20	R\$ 1,50	R\$ 30,00
Lápis de olho marrom Bella Feme	20	R\$ 1,80	R\$ 36,00
Lápis de olho branco Bella Feme	15	R\$ 1,80	R\$ 27,00
Lápis p/ sobrancelha Luisance	40	R\$ 4,20	R\$ 168,00
Lapiseira	40	R\$ 1,60	R\$ 64,00
Delineador caneta Luisance	40	R\$ 1,70	R\$ 68,00
Delineador pincel Playboy	40	R\$ 6,90	R\$ 276,00
Rímel Bella Feme	40	R\$ 7,55	R\$ 302,00
Rímel Ruby Rose	40	R\$ 10,69	R\$ 427,60
Rímel Playboy	40	R\$ 9,35	R\$ 374,00
Rímel incolor Luisance	50	R\$ 6,90	R\$ 345,00
Batom Dailus	40	R\$ 14,98	R\$ 599,20
Batom Vult	40	R\$ 13,65	R\$ 546,00
Batom Max Love	40	R\$ 6,05	R\$ 242,00
Batom Luisance	40	R\$ 2,70	R\$ 108,00
Lápis contorno boca Luisance	40	R\$ 2,20	R\$ 88,00
Prime Mía Make	40	R\$ 13,69	R\$ 547,60
Fixador de maquiagem Max Love	30	R\$ 13,50	R\$ 405,00
Demaquilante bifásico Ruby Rose	30	R\$ 16,99	R\$ 509,70
Água Micelar L'oreal	50	R\$ 20,33	R\$ 1.016,50
Lenço Demaquilante Luisance	40	R\$ 6,55	R\$ 262,00
Cílios postiços 5 pares	30	R\$ 29,90	R\$ 897,00
Cílios postiços 1 par	30	R\$ 5,90	R\$ 177,00
Cola p/ cílios Macrilan	50	R\$ 6,74	R\$ 337,00
Esmalte Risqué	30	R\$ 2,15	R\$ 64,50
Esmalte Impala	30	R\$ 1,75	R\$ 52,50
Esmalte Dailus	30	R\$ 4,73	R\$ 141,90
Acetona	50	R\$ 1,55	R\$ 77,50
Palitos limpa unha	100	R\$ 0,08	R\$ 8,40
Algodão Apolo	60	R\$ 1,44	R\$ 86,40
Lixa de unha	100	R\$ 0,08	R\$ 8,40
Pinça de sobrancelha (caixa com 80)	80	R\$ 0,58	R\$ 46,40
Alicate de unha	30	R\$ 13,31	R\$ 399,30
Cortador de unha Grande	20	R\$ 2,57	R\$ 51,40
Cortador de unha pequeno	25	R\$ 1,94	R\$ 48,50
Amolecedor de cutículas	24	R\$ 2,43	R\$ 58,32
Coloração p/ cabelo Wella	30	R\$ 15,40	R\$ 462,00
Coloração p/ cabelo Igora	48	R\$ 16,50	R\$ 792,00
Coloração p/ cabelo Alfaparf	48	R\$ 19,50	R\$ 936,00
Kit tratamento loiro LOLA	10	R\$ 47,00	R\$ 470,00
Kit tratamento loiro Forever Liss	10	R\$ 115,00	R\$ 1.150,00
Kit reconstrução capilar Forever Liss	4	R\$ 109,00	R\$ 436,00
Kit reconstrução capilar Aussie	7	R\$ 78,00	R\$ 546,00

Kit reconstrução capilar LOLA	7	R\$ 65,00	R\$ 455,00
Kit tratamento p/ cachos Forever Liss	3	R\$ 69,00	R\$ 207,00
Kit hidratação capilar Bio Extratus	7	R\$ 62,00	R\$ 434,00
Hidratação capilar LOLA	10	R\$ 24,00	R\$ 240,00
Hidratação capilar Bio Extratus	7	R\$ 28,00	R\$ 196,00
Kit manutenção de cor Forever Liss	10	R\$ 83,00	R\$ 830,00
Kit manutenção de cor Bio Extratus	10	R\$ 79,00	R\$ 790,00
Reparador de Pontas Dokmos	20	R\$ 12,00	R\$ 240,00
Escova de cabelo (tipo 1)	10	R\$ 32,97	R\$ 329,70
Escova de cabelo (tipo 2)	10	R\$ 8,99	R\$ 89,90
Escova de cabelo (tipo 3)	10	R\$ 27,90	R\$ 279,00
Pente (tipo 1)	12	R\$ 5,04	R\$ 60,48
Pente (tipo 2)	8	R\$ 6,10	R\$ 48,80
Pincel blush Macrilan	20	R\$ 5,80	R\$ 116,00
Pincel pó Macrilan	30	R\$ 13,80	R\$ 414,00
Pincel sobra Macrilan	30	R\$ 3,40	R\$ 102,00
Pincel contorno Macrilan	20	R\$ 9,20	R\$ 184,00
Pincel para Iluminador Macrilan	25	R\$ 4,90	R\$ 122,50
Pincel delinear Macrilan	20	R\$ 5,80	R\$ 116,00
Pincel para base Macrilan	20	R\$ 6,20	R\$ 124,00
Kit pincéis para olhos Macrilan	10	R\$ 23,95	R\$ 239,50
Kit de pincéis diversos Macrilan	10	R\$ 37,50	R\$ 375,00
Esponja maquiadora	30	R\$ 2,33	R\$ 69,90
Esponja maquiadora de silicone	30	R\$ 2,59	R\$ 77,70
Maleta p/ maquiagem	5	R\$ 19,89	R\$ 99,45
Necessaire (tipo 1)	15	R\$ 2,70	R\$ 40,50
Necessaire (tipo 2)	15	R\$ 11,20	R\$ 168,00
Água oxigenada 30 Vol. H-Beauty 100ml	20	R\$ 3,10	R\$ 62,00
Água oxigenada 20 Vol. H-Beauty 100ml	20	R\$ 2,90	R\$ 58,00
Água oxigenada 10 Vol. H-Beauty 100ml	10	R\$ 2,50	R\$ 25,00
Máscara de reconstrução LOLA	20	R\$ 29,00	R\$ 580,00
Máscara de hidratação facial Biofacies	15	R\$ 19,90	R\$ 298,50
Touca térmica	20	R\$ 10,90	R\$ 218,00
Prendedor de cabelo (tipo 1)	50	R\$ 0,50	R\$ 25,00
Prendedor de cabelo (tipo 2)	100	R\$ 0,25	R\$ 25,00
Chuchinha preta (1 caixa)	1	R\$ 15,00	R\$ 15,00
Ligas para cabelo (pacote com 50)	20	R\$ 4,00	R\$ 80,00
Tic-Tac p/ cabelos (tipo 1 pacote com 10)	30	R\$ 1,70	R\$ 51,00
Tic-Tac p/ cabelos (tipo 2 pacote com 10)	30	R\$ 2,00	R\$ 60,00
TOTAL			R\$ 16.470,95

Fonte: Elaboração Própria (2019)

7.2.2 Caixa Mínimo

1º passo: Contas a receber – cálculo do prazo médio de recebimento das vendas.

Quadro 13- Prazo Médio de Recebimento de Vendas

Prazo	(%)	Nº de dias	Média em dias
À vista	25	1	0,25
A prazo (1)	35	30	10,5
A prazo (2)	30	60	18
À prazo (3)	10	90	9
Prazo Médio Total			38 dias

Fonte: Elaboração Própria (2019)

2º passo: Fornecedores – cálculo do prazo médio de compras

Quadro 14 - Prazo Médio de Compras

Prazo	(%)	Nº de dias	Média em dias
À vista	25	1	0,25
A prazo (1)	45	30	13,5
A prazo (2)	30	60	18
Prazo Médio Total			32 dias

Fonte: Elaboração Própria (2019)

3º passo: Estoques – cálculo da necessidade média de estoque

Quadro 15 - Necessidade Média de Estoques

Número de dias	
Necessidade média de estoques	50

Fonte: Elaboração Própria (2019)

4º passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Quadro 16– Necessidade Líquida de Capital de Giro (em dias)

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a receber - prazo médio de vendas	38
2. Estoques - necessidade média de estoques	50
Subtotal 1 (item 1 + item 2)	88
Recursos de terceiros no caixa da empresa	Número de dias
3. Fornecedores - prazo médio de compras	32
Subtotal 2 (item 3)	32
Necessidade líquida de capital de giro (Subtotal 1 – Subtotal 2)	56

Fonte: Elaboração Própria (2019)

Logo, a empresa irá necessitar de caixa suficiente para cobrir seus gastos e financiar clientes durante 31 dias.

O caixa mínimo representa a reserva financeira destinada ao financiamento dos custos operacionais nos meses iniciais de atividade da organização. Abaixo segue a projeção com base nos resultados obtidos anteriormente:

Quadro 17- Caixa Mínimo

Custo Fixo Mensal	R\$ 9.496,39
Custo Variável Mensal	R\$ 9.375,31
Custo Total da Empresa	R\$18.871,70
Custo Total diário	R\$629,05
Necessidade Líquida de Capital de Giro (dias)	56
Caixa Mínimo	R\$35.227,18

Fonte: Elaboração Própria (2019)

Quadro 18– Capital de Giro (Resumo)

Descrição	Valor
A- Estoque Inicial	R\$16.470,95
B- Caixa Mínimo	R\$35.227,18
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$51.698,12

Fonte: Elaboração Própria (2019)

7.3 Investimentos Pré-Operacionais

Neste tópico, serão listados os investimentos necessários para que o empreendimento fique em condições de abrir suas portas e comece a funcionar.

Quadro 19 – Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de legalização	R\$ 600,00
Reforma do prédio	R\$ 2.100,00
Divulgação	R\$ 1.500,00
Cursos e treinamentos	R\$ 900,00
Total	R\$ 5.100,00

Fonte: Elaboração Própria (2019)

7.4 Investimento Total

O investimento total provém das estimativas de valores necessários para os investimentos fixos, financeiros e pré-operacionais. A soma destes valores representa o total a ser investido no negócio.

Quadro 20– Investimento Total

Descrição	Valor	%
Estimativa dos investimentos fixos – Quadro (10+11)	R\$ 11.563,00	17
Estimativa do capital de giro – Quadro 18	R\$ 51.698,12	75
Estimativa dos investimentos pré-operacionais – Quadro 19	R\$ 5.100,00	8
Total	R\$ 68.361,12	100

Fonte: Elaboração Própria (2019)

Quadro 21– Fonte de Recursos

Descrição	Valor	%
Recursos próprios	R\$ 68.361,12	100
Total	R\$ 68.361,12	100

Fonte: Elaboração Própria (2018)

7.5 Estimativa do Faturamento Mensal

Quadro 22 – Estimativa de Faturamento Mensal Produtos

Descrição	Preço de venda	Quantidade estimada de vendas	Faturamento Total
Base líquida Tracta	R\$39,27	15	R\$589,05
Base líquida Vult	R\$28,05	12	R\$336,60
Base líquida Max Love	R\$11,22	7	R\$78,54
Base de alta cobertura Vult	R\$41,25	9	R\$371,25
Pó facial JASMYNE	R\$8,09	11	R\$88,94
Pó facial Max Love	R\$13,86	8	R\$110,88
Pó facial Vult	R\$20,79	16	R\$332,64
Pó translúcido Vult	R\$32,92	7	R\$230,42
Corretivo facial Luisance	R\$14,03	6	R\$84,15
Corretivo facial Tracta	R\$26,65	11	R\$293,12
Corretivo de alta cobertura Vult	R\$20,63	13	R\$268,13
Corretivo de alta cobertura Max Love	R\$11,06	5	R\$55,28
BB Cream Tracta	R\$41,42	6	R\$248,49
BB Cream Loreal	R\$44,14	22	R\$971,03
Blush Vult	R\$24,75	13	R\$321,75
Blush Ruby Rose	R\$8,46	9	R\$76,18
Blush Luisance	R\$11,42	11	R\$125,60
Monosombra Max Love Glitter	R\$13,37	5	R\$66,83
Palheta de sombra Luisance	R\$15,68	17	R\$266,48
Palheta de sombra Ruby Rose	R\$17,99	9	R\$161,87
Palheta de sombra FENZZA	R\$26,24	7	R\$183,65
Iluminador bastão Luisance	R\$8,09	11	R\$88,94
Pó Iluminador FENZZA	R\$10,89	7	R\$76,23
Lápis de olho preto Luisance	R\$2,48	9	R\$22,28
Lápis de olho preto Bella Feme	R\$2,97	3	R\$8,91
Lápis de olho marrom Luisance	R\$2,48	4	R\$9,90
Lápis de olho marrom Bella Feme	R\$2,97	2	R\$5,94
Lápis de olho branco Bella Feme	R\$2,97	4	R\$11,88
Lápis p/ sobrancelha Luisance	R\$6,93	9	R\$62,37
Lapiseira	R\$2,64	10	R\$26,40
Delineador caneta Luisance	R\$2,81	12	R\$33,66
Delineador pincel Playboy	R\$11,39	5	R\$56,93
Rímel Bella Feme	R\$12,46	6	R\$74,75
Rímel Ruby Rose	R\$17,64	15	R\$264,58
Rímel Playboy	R\$15,43	4	R\$61,71

Rímel incolor Luisance	R\$11,39	10	R\$113,85
Batom Dailus	R\$24,72	8	R\$197,74
Batom Vult	R\$22,52	21	R\$472,97
Batom Max Love	R\$9,98	5	R\$49,91
Batom Luisance	R\$4,46	7	R\$31,19
Lápis contorno boca Luisance	R\$3,63	5	R\$18,15
Prime Mia Make	R\$22,59	13	R\$293,65
Fixador de maquiagem Max Love	R\$22,28	8	R\$178,20
Demaquilante bifásico Ruby Rose	R\$28,03	7	R\$196,23
Água Micelar L`oreal	R\$33,54	18	R\$603,80
Lenço Demaquilante Luisance	R\$10,81	7	R\$75,65
Cílios postiços 5 pares	R\$49,34	4	R\$197,34
Cílios postiços 1 par	R\$9,74	11	R\$107,09
Cola p/ cílios Macrilan	R\$11,12	6	R\$66,73
Esmalte Risqué	R\$3,55	18	R\$63,86
Esmalte Impala	R\$2,89	10	R\$28,88
Esmalte Dailus	R\$7,80	8	R\$62,44
Acetona	R\$2,56	14	R\$35,81
Palitos limpa unha	R\$0,14	22	R\$3,05
Algodão Apolo	R\$2,38	9	R\$21,38
Lixa de unha	R\$0,14	28	R\$3,88
Pinça de sobrancelha (caixa com 80)	R\$0,96	22	R\$21,05
Alicate de unha	R\$21,96	8	R\$175,69
Cortador de unha Grande	R\$4,24	6	R\$25,44
Cortador de unha pequeno	R\$3,20	11	R\$35,21
Amolecedor de cutículas	R\$4,01	13	R\$52,12
Coloração p/ cabelo Wella	R\$25,41	9	R\$228,69
Coloração p/ cabelo Igora	R\$27,23	16	R\$435,60
Coloração p/ cabelo Alfaparf	R\$32,18	11	R\$353,93
Kit tratamento loiro LOLA	R\$77,55	4	R\$310,20
Kit tratamento loiro Forever Liss	R\$189,75	3	R\$569,25
Kit reconstrução capilar Forever Liss	R\$179,85	4	R\$719,40
Kit reconstrução capilar Aussie	R\$128,70	6	R\$772,20
Kit reconstrução capilar LOLA	R\$107,25	2	R\$214,50
Kit tratamento p/ cachos Forever Liss	R\$113,85	3	R\$341,55
Kit hidratação capilar Bio Extratus	R\$102,30	7	R\$716,10
Hidratação capilar LOLA	R\$39,60	14	R\$554,40
Hidratação capilar Bio Extratus	R\$46,20	5	R\$231,00
Kit manutenção de cor Forever Liss	R\$136,95	4	R\$547,80
Kit manutenção de cor Bio Extratus	R\$130,35	5	R\$651,75
Reparador de Pontas Dokmos	R\$19,80	10	R\$198,00
Escova de cabelo (tipo 1)	R\$54,40	3	R\$163,20
Escova de cabelo (tipo 2)	R\$14,83	2	R\$29,67
Escova de cabelo (tipo 3)	R\$46,04	2	R\$92,07
Pente (tipo 1)	R\$8,32	6	R\$49,90
Pente (tipo 2)	R\$10,07	7	R\$70,46
Pincel blush Macrilan	R\$9,57	8	R\$76,56
Pincel pó Macrilan	R\$22,77	4	R\$91,08
Pincel sobra Macrilan	R\$5,61	4	R\$22,44
Pincel contorno Macrilan	R\$15,18	3	R\$45,54
Pincel para Iluminador Macrilan	R\$8,09	4	R\$32,34
Pincel delinear Macrilan	R\$9,57	2	R\$19,14
Pincel para base Macrilan	R\$10,23	4	R\$40,92

Kit pincéis para olhos Macrilan	R\$39,52	2	R\$79,04
Kit de pincéis diversos Macrilan	R\$61,88	3	R\$185,63
Esponja maquiadora	R\$3,84	4	R\$15,38
Esponja maquiadora de silicone	R\$4,27	6	R\$25,64
Maleta p/ maquiagem	R\$32,82	3	R\$98,46
Necessaire (tipo 1)	R\$4,46	4	R\$17,82
Necessaire (tipo 2)	R\$18,48	8	R\$147,84
Água oxigenada 30 Vol. H-Beauty 100ml	R\$5,12	10	R\$51,15
Água oxigenada 20 Vol. H-Beauty 100ml	R\$4,79	15	R\$71,78
Água oxigenada 10 Vol. H-Beauty 100ml	R\$4,13	5	R\$20,63
Máscara de reconstrução LOLA	R\$47,85	15	R\$717,75
Máscara de hidratação facial Biofacies	R\$32,84	12	R\$394,02
Touca térmica	R\$17,99	5	R\$89,93
Prendedor de cabelo (tipo 1)	R\$0,83	11	R\$9,08
Prendedor de cabelo (tipo 2)	R\$0,41	15	R\$6,19
Chuchinha preta (1 caixa)	R\$24,75	1	R\$24,75
Ligas para cabelo (pacote com 50)	R\$6,60	9	R\$59,40
Tic-Tac p/ cabelos (tipo 1 pacote com 10)	R\$2,81	14	R\$39,27
Tic-Tac p/ cabelos (tipo 2 pacote com 10)	R\$3,30	16	R\$52,80
TOTAL			R\$18.880,80

Fonte: Elaboração Própria (2019)

Quadro 23– Estimativa de Faturamento Mensal Produtos

Descrição	Custo do Serviço	Quantidade estimada	Faturamento Total
Design de Sobrancelhas	R\$30,00	23	R\$460,00
Maquiagem Profissional	R\$100,00	19	R\$1900,00
TOTAL			R\$2360,00

Fonte: Elaboração Própria (2019)

TOTAL DE FATURAMENTO (A+B)	R\$ 21.240,80
-----------------------------------	----------------------

7.6 Custo de Comercialização

Esse tipo de despesa incide diretamente sobre as vendas e representa os gastos com impostos e demais custos que viabilizam a comercialização dos produtos e serviços.

Quadro 24– Custos de Comercialização

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total
1. Impostos			
SIMPLES	4	R\$21.240,80	R\$849,63
SUBTOTAL 1			R\$849,63
2. Gastos com Vendas			
Publicidade	3	R\$ 21.240,80	R\$ 637,22
Taxa de administração do cartão de crédito	3	R\$21.240,80	R\$ 637,22
Comissão Vendedores	2	R\$21.240,80	424.81
Subtotal 2			R\$ 1.699,25
TOTAL			R\$ 2.548,88

Fonte: Elaboração Própria (2019)

7.7 Custos com Mão de Obra

Na elaboração do Quadro 24, levamos em consideração que inicialmente a própria gestora realizará os serviços de Maquiagem e Design de Sobrancelhas, logo não haverá necessidade de contratação, reduzindo assim a despesa com um funcionário a mais. Os vendedores terão acrescidos de seus salários, comissão de 2% sobre o total de vendas mensal referente ao que cada um vender.

Quadro 25- Despesa com Pessoal

Cargo/Função	Quantidade	Salário Mensal	Encargos (%)	Salário Total
Gestor	1	R\$1700,00	8	R\$1.836,00
Maquiadora e Designer de Sobrancelhas	1	-	-	-
Vendedor	2	R\$1110,00	8	R\$1.198,80
Caixa	1	R\$1110,00	8	R\$1.198,80
TOTAL				\$4233.60

Fonte: Elaboração Própria (2019)

7.8 Custos com Depreciação

Quadro 26 – Depreciação

Descrição	Valor	Vida Útil	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Obras Cíveis/Reformas	R\$ 2.100,00	15 anos	R\$ 140,00	R\$ 11,66
Máquinas e Equipamentos	R\$ 3.676,00	05 anos	R\$ 735,20	R\$ 61,26
Computadores	R\$ 800,00	03 anos	R\$ 266,66	R\$ 22,22
Móveis e Utensílios	R\$ 7087,00	10 anos	R\$ 708,70	R\$ 59,05
TOTAL DA DEPRECIAÇÃO			R\$ 1850,56	R\$ 154,19

Fonte: Elaboração Própria (2019)

* As informações de “Vida Útil” foram retiradas do Anexo I que se encontra no site da Receita Federal em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br>

7.9 Custos Fixos Operacionais Mensais

Quadro 27 – Despesas Operacionais Mensais

Item	Descrição	Valor
01	IPTU	R\$ 175,00
02	Energia Elétrica	R\$ 370,00
03	Telefone	R\$ 50,00
04	Internet	R\$ 80,00
05	Aluguel da Maquineta	R\$ 150,00
06	Aluguel	R\$ 1800,00
07	Salários + Encargos	R\$ 4.233,60
08	Transporte	R\$ 468,00
09	Alimentação	R\$ 480,00
10	Material de Limpeza	R\$ 70,00
11	Material de Escritório	R\$ 90,00
12	Contador	R\$ 998,00
13	Comissão em vendas	R\$377,60
14	Depreciação	R\$ 154,19
TOTAL		R\$ 9.496,39

Fonte: Elaboração Própria (2019)

7.10 Custo da Mercadoria Vendida

Quadro 28– Custo da Mercadoria Vendida

Descrição	Quantidade estimada de vendas (unid)	Valor Unitário	CMV
Base líquida Tracta	15	R\$ 23,80	R\$ 357,00
Base líquida Vult	12	R\$ 17,00	R\$ 204,00
Base líquida Max Love	7	R\$ 6,80	R\$ 47,60
Base de alta cobertura Vult	9	R\$ 25,00	R\$ 225,00
Pó facial JASMYNE	11	R\$ 4,90	R\$ 53,90
Pó facial Max Love	8	R\$ 8,40	R\$ 67,20
Pó facial Vult	16	R\$ 12,60	R\$ 201,60
Pó translúcido Vult	7	R\$ 19,95	R\$ 139,65
Corretivo facial Luisance	6	R\$ 8,50	R\$ 51,00
Corretivo facial Tracta	11	R\$ 16,15	R\$ 177,65
Corretivo de alta cobertura Vult	13	R\$ 12,50	R\$ 162,50
Corretivo de alta cobertura Max Love	5	R\$ 6,70	R\$ 33,50
BB Cream Tracta	6	R\$ 25,10	R\$ 150,60
BB Cream Loreal	22	R\$ 26,75	R\$ 588,50
Blush Vult	13	R\$ 15,00	R\$ 195,00
Blush Ruby Rose	9	R\$ 5,13	R\$ 46,17
Blush Luisance	11	R\$ 6,92	R\$ 76,12
Monosombra Max Love Glitter	5	R\$ 8,10	R\$ 40,50
Palheta de sombra Luisance	17	R\$ 9,50	R\$ 161,50
Palheta de sombra Ruby Rose	9	R\$ 10,90	R\$ 98,10
Palheta de sombra FENZZA	7	R\$ 15,90	R\$ 111,30
Iluminador bastão Luisance	11	R\$ 4,90	R\$ 53,90
Pó Iluminador FENZZA	7	R\$ 6,60	R\$ 46,20
Lápis de olho preto Luisance	9	R\$ 1,50	R\$ 13,50
Lápis de olho preto Bella Feme	3	R\$ 1,80	R\$ 5,40
Lápis de olho marrom Luisance	4	R\$ 1,50	R\$ 6,00
Lápis de olho marrom Bella Feme	2	R\$ 1,80	R\$ 3,60
Lápis de olho branco Bella Feme	4	R\$ 1,80	R\$ 7,20
Lápis p/ sobrancelha Luisance	9	R\$ 4,20	R\$ 37,80
Lapiseira	10	R\$ 1,60	R\$ 16,00
Delineador caneta Luisance	12	R\$ 1,70	R\$ 20,40
Delineador pincel Playboy	5	R\$ 6,90	R\$ 34,50
Rímel Bella Feme	6	R\$ 7,55	R\$ 45,30
Rímel Ruby Rose	15	R\$ 10,69	R\$ 160,35
Rímel Playboy	4	R\$ 9,35	R\$ 37,40
Rímel incolor Luisance	10	R\$ 6,90	R\$ 69,00
Batom Dailus	8	R\$ 14,98	R\$ 119,84
Batom Vult	21	R\$ 13,65	R\$ 286,65
Batom Max Love	5	R\$ 6,05	R\$ 30,25
Batom Luisance	7	R\$ 2,70	R\$ 18,90
Lápis contorno boca Luisance	5	R\$ 2,20	R\$ 11,00
Prime Mia Make	13	R\$ 13,69	R\$ 177,97
Fixador de maquiagem Max Love	8	R\$ 13,50	R\$ 108,00
Demaquilante bifásico Ruby Rose	7	R\$ 16,99	R\$ 118,93
Água Micelar L`oreal	18	R\$ 20,33	R\$ 365,94

Lenço Demaquilante Luisance	7	R\$ 6,55	R\$ 45,85
Cílios postiços 5 pares	4	R\$ 29,90	R\$ 119,60
Cílios postiços 1 par	11	R\$ 5,90	R\$ 64,90
Cola p/ cílios Macrilan	6	R\$ 6,74	R\$ 40,44
Esmalte Risqué	18	R\$ 2,15	R\$ 38,70
Esmalte Impala	10	R\$ 1,75	R\$ 17,50
Esmalte Dailus	8	R\$ 4,73	R\$ 37,84
Acetona	14	R\$ 1,55	R\$ 21,70
Palitos limpa unha	22	R\$ 0,08	R\$ 1,85
Algodão Apolo	9	R\$ 1,44	R\$ 12,96
Lixa de unha	28	R\$ 0,08	R\$ 2,35
Pinça de sobrancelha (caixa com 80)	22	R\$ 0,58	R\$ 12,76
Alicate de unha	8	R\$ 13,31	R\$ 106,48
Cortador de unha Grande	6	R\$ 2,57	R\$ 15,42
Cortador de unha pequeno	11	R\$ 1,94	R\$ 21,34
Amolecedor de cutículas	13	R\$ 2,43	R\$ 31,59
Coloração p/ cabelo Wella	9	R\$ 15,40	R\$ 138,60
Coloração p/ cabelo Igora	16	R\$ 16,50	R\$ 264,00
Coloração p/ cabelo Alfaparf	11	R\$ 19,50	R\$ 214,50
Kit tratamento loiro LOLA	4	R\$ 47,00	R\$ 188,00
Kit tratamento loiro Forever Liss	3	R\$ 115,00	R\$ 345,00
Kit reconstrução capilar Forever Liss	4	R\$ 109,00	R\$ 436,00
Kit reconstrução capilar Aussie	6	R\$ 78,00	R\$ 468,00
Kit reconstrução capilar LOLA	2	R\$ 65,00	R\$ 130,00
Kit tratamento p/ cachos Forever Liss	3	R\$ 69,00	R\$ 207,00
Kit hidratação capilar Bio Extratus	7	R\$ 62,00	R\$ 434,00
Hidratação capilar LOLA	14	R\$ 24,00	R\$ 336,00
Hidratação capilar Bio Extratus	5	R\$ 28,00	R\$ 140,00
Kit manutenção de cor Forever Liss	4	R\$ 83,00	R\$ 332,00
Kit manutenção de cor Bio Extratus	5	R\$ 79,00	R\$ 395,00
Reparador de Pontas Dokmos	10	R\$ 12,00	R\$ 120,00
Escova de cabelo (tipo 1)	3	R\$ 32,97	R\$ 98,91
Escova de cabelo (tipo 2)	2	R\$ 8,99	R\$ 17,98
Escova de cabelo (tipo 3)	2	R\$ 27,90	R\$ 55,80
Pente (tipo 1)	6	R\$ 5,04	R\$ 30,24
Pente (tipo 2)	7	R\$ 6,10	R\$ 42,70
Pincel blush Macrilan	8	R\$ 5,80	R\$ 46,40
Pincel pó Macrilan	4	R\$ 13,80	R\$ 55,20
Pincel sobra Macrilan	4	R\$ 3,40	R\$ 13,60
Pincel contorno Macrilan	3	R\$ 9,20	R\$ 27,60
Pincel para Iluminador Macrilan	4	R\$ 4,90	R\$ 19,60
Pincel delinear Macrilan	2	R\$ 5,80	R\$ 11,60
Pincel para base Macrilan	4	R\$ 6,20	R\$ 24,80
Kit pincéis para olhos Macrilan	2	R\$ 23,95	R\$ 47,90
Kit de pincéis diversos Macrilan	3	R\$ 37,50	R\$ 112,50
Esponja maquiadora	4	R\$ 2,33	R\$ 9,32
Esponja maquiadora de silicone	6	R\$ 2,59	R\$ 15,54
Maleta p/ maquiagem	3	R\$ 19,89	R\$ 59,67
Necessaire (tipo 1)	4	R\$ 2,70	R\$ 10,80
Necessaire (tipo 2)	8	R\$ 11,20	R\$ 89,60
Água oxigenada 30 Vol. H-Beauty 100ml	10	R\$ 3,10	R\$ 31,00
Água oxigenada 20 Vol. H-Beauty 100ml	15	R\$ 2,90	R\$ 43,50
Água oxigenada 10 Vol. H-Beauty 100ml	5	R\$ 2,50	R\$ 12,50

Máscara de reconstrução LOLA	15	R\$ 29,00	R\$ 435,00
Máscara de hidratação facial Biofacies	12	R\$ 19,90	R\$ 238,80
Touca térmica	5	R\$ 10,90	R\$ 54,50
Prendedor de cabelo (tipo 1)	11	R\$ 0,50	R\$ 5,50
Prendedor de cabelo (tipo 2)	15	R\$ 0,25	R\$ 3,75
Chuchinha preta (1 caixa)	1	R\$ 15,00	R\$ 15,00
Ligas para cabelo (pacote com 50)	9	R\$ 4,00	R\$ 36,00
Tic-Tac p/ cabelos (tipo 1 pacote com 10)	14	R\$ 1,70	R\$ 23,80
Tic-Tac p/ cabelos (tipo 2 pacote com 10)	16	R\$ 2,00	R\$ 32,00
TOTAL			R\$
6.826,43			

7.11 Demonstrativo dos Resultados

Este tópico apresentará os resultados do negócio, verificando, a partir das estimativas realizadas, se ele possivelmente operará com lucro ou prejuízo.

Quadro 29 - DRE

Descrição	Valores Mensais em R\$	Valor Anual em R\$
1 RECEITA COM VENDAS TOTAL (=)	21.240,80	254.889,60
CUSTO VARIÁVEL TOTAL (-)		
CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA (CMV) (+)	6.826,43	81.917,16
CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO	2.548,88	30.586,56
2 CUSTOS VARIÁVEL TOTAL =	9.375,31	112.503,72
3 LUCRO OPERACIONAL (1-2) =	11.865,49	142.385,88
4 CUSTOS FIXOS TOTAIS (-)	9.496,39	113.956,68
5 LUCRO LÍQUIDO (3-4) =	2.369,10	28.429,20

Fonte: Elaboração Própria (2019)

8. INDICADORES DE VIABILIDADE

8.1 Ponto de Equilíbrio

A partir deste indicador, podemos estimar o faturamento necessário para cobrir os custos operacionais do empreendimento.

Para efetuar o cálculo do Ponto de Equilíbrio (PE) é preciso encontrar o valor do Índice da Margem de Contribuição (IMC) através da fórmula abaixo, onde 'RT' é a Receita Total e 'CV' o Custo Variável:

Figura 8 – Fórmula Ponto de Equilíbrio

$$A) \quad PE = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{Índice da Margem de Contribuição (*)}}$$

(*) Observação

$$\text{Índice da Margem de Contribuição} = \frac{\text{Margem de Contribuição (Receita Total - Custo Variável Total)}}{\text{Receita Total}}$$

Fonte: Sebrae (2019)

$$PE = \frac{9.496,39}{0,56} = 16.957,83$$

$$IMC = \frac{(21.240,80 - R\$ 9.375,31))}{21.240,80} = 0.56$$

Conclui-se, então, que a empresa deve contar com uma receita mínima de R\$ 16.957,83 para que funcione sem prejuízo.

8.2 Lucratividade

Segundo o Sebrae a Lucratividade: “é um indicador que mede o lucro líquido em relação às vendas. É um dos principais indicadores econômicos das empresas, pois está relacionado à sua competitividade.”

$$\text{Lucratividade: } \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100 = \frac{28.429,20}{254.889,60} \times 100 = 11,15\% \text{aa}$$

É possível concluir que, após a gestão do empreendimento arcar com todas as suas obrigações financeiras, ‘sobra’ R\$ 28.429,20 na forma de lucro, o que indica uma lucratividade de 11,15% ao ano.

8.3 Rentabilidade

A partir deste indicador de atratividade, é possível mensurar o retorno do capital investido.

$$\text{Rentabilidade: } \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100 = \frac{28.429,20}{68.079,63} \times 100 = 41.76\% \text{aa}$$

Constata-se que o negócio é rentável, pois, a cada ano, o empreendedor pode recuperar 41,76% do total investido.

8.4 Prazo de Retorno do Investimento

Este indicador estima o tempo necessário para que o empreendedor recupere o que investiu no seu negócio. Assim como a rentabilidade, também é um indicador de atratividade.

$$\text{PRI: } \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}} = \frac{68.079,63}{28.429,20} \cong 2,4 \text{ ano (28 meses)}$$

O resultado indica que, após em aproximadamente 12 meses da inauguração do negócio, é possível recuperar, na forma de lucro, tudo o que foi investido na construção do empreendimento.

9. CONSTRUÇÃO DOS CENÁRIOS

9.1 Cenário Otimista

No cenário otimista, obtém-se um lucro líquido que possibilita cobrir possíveis passagens pelos cenários pessimistas, além de permitir folga financeira para investir em oportunidades e melhorias.

No Quadro 30 está representada a projeção das receitas em um cenário otimista, quando, por exemplo, estiverem se aproximando datas comemorativas e as vendas no comércio se intensificam mais, a partir daí, temos nos Quadros 31 e 32, respectivamente, as projeções dos custos de comercialização e da DRE para este cenário.

Quadro 30- Projeção das Receitas

Descrição	Quantidade estimada de venda	Preço de venda	FATURAMENTO TOTAL
Base líquida Tracta	20	R\$39,27	R\$785,40
Base líquida Vult	15	R\$28,05	R\$420,75
Base líquida Max Love	7	R\$11,22	R\$78,54
Base de alta cobertura Vult	12	R\$41,25	R\$495,00
Pó facial JASMYNE	15	R\$8,09	R\$121,28
Pó facial Max Love	10	R\$13,86	R\$138,60
Pó facial Vult	18	R\$20,79	R\$374,22
Pó translúcido Vult	11	R\$32,92	R\$362,09
Corretivo facial Luisance	9	R\$14,03	R\$126,23
Corretivo facial Tracta	15	R\$26,65	R\$399,71
Corretivo de alta cobertura Vult	16	R\$20,63	R\$330,00
Corretivo de alta cobertura Max Love	7	R\$11,06	R\$77,39
BB Cream Tracta	11	R\$41,42	R\$455,57
BB Cream Loreal	28	R\$44,14	R\$1.235,85
Blush Vult	18	R\$24,75	R\$445,50
Blush Ruby Rose	11	R\$8,46	R\$93,11
Blush Luisance	15	R\$11,42	R\$171,27
Monosombra Max Love Glitter	7	R\$13,37	R\$93,56
Palheta de sombra Luisance	20	R\$15,68	R\$313,50
Palheta de sombra Ruby Rose	11	R\$17,99	R\$197,84
Palheta de sombra FENZZA	9	R\$26,24	R\$236,12
Iluminador bastão Luisance	15	R\$8,09	R\$121,28
Pó Iluminador FENZZA	8	R\$10,89	R\$87,12
Lápis de olho preto Luisance	11	R\$2,48	R\$27,23
Lápis de olho preto Bella Feme	5	R\$2,97	R\$14,85
Lápis de olho marrom Luisance	6	R\$2,48	R\$14,85
Lápis de olho marrom Bella Feme	5	R\$2,97	R\$14,85
Lápis de olho branco Bella Feme	8	R\$2,97	R\$23,76
Lápis p/ sobrancelha Luisance	15	R\$6,93	R\$103,95
Lapiseira	14	R\$2,64	R\$36,96
Delineador caneta Luisance	18	R\$2,81	R\$50,49
Delineador pincel Playboy	8	R\$11,39	R\$91,08
Rímel Bella Feme	10	R\$12,46	R\$124,58
Rímel Ruby Rose	18	R\$17,64	R\$317,49
Rímel Playboy	7	R\$15,43	R\$107,99
Rímel incolor Luisance	14	R\$11,39	R\$159,39
Batom Dailus	12	R\$24,72	R\$296,60
Batom Vult	25	R\$22,52	R\$563,06
Batom Max Love	8	R\$9,98	R\$79,86
Batom Luisance	10	R\$4,46	R\$44,55
Lápis contorno boca Luisance	9	R\$3,63	R\$32,67
Prime Mia Make	15	R\$22,59	R\$338,83
Fixador de maquiagem Max Love	16	R\$22,28	R\$356,40
Demaquilante bifásico Ruby Rose	13	R\$28,03	R\$364,44
Água Micelar L'oreal	25	R\$33,54	R\$838,61
Lenço Demaquilante Luisance	12	R\$10,81	R\$129,69
Cílios postiços 5 pares	7	R\$49,34	R\$345,35
Cílios postiços 1 par	15	R\$9,74	R\$146,03

Cola p/ cílios Macrilan	12	R\$11,12	R\$133,45
Esmalte Risqué	22	R\$3,55	R\$78,05
Esmalte Impala	15	R\$2,89	R\$43,31
Esmalte Dailus	12	R\$7,80	R\$93,65
Acetona	18	R\$2,56	R\$46,04
Palitos limpa unha	30	R\$0,14	R\$4,16
Algodão Apolo	12	R\$2,38	R\$28,51
Lixa de unha	40	R\$0,14	R\$5,54
Pinça de sobrancelha (caixa com 80)	27	R\$0,96	R\$25,84
Alicate de unha	12	R\$21,96	R\$263,54
Cortador de unha Grande	8	R\$4,24	R\$33,92
Cortador de unha pequeno	15	R\$3,20	R\$48,02
Amolecedor de cutículas	18	R\$4,01	R\$72,17
Coloração p/ cabelo Wella	14	R\$25,41	R\$355,74
Coloração p/ cabelo Igora	22	R\$27,23	R\$598,95
Coloração p/ cabelo Alfaparf	18	R\$32,18	R\$579,15
Kit tratamento loiro LOLA	9	R\$77,55	R\$697,95
Kit tratamento loiro Forever Liss	7	R\$189,75	R\$1.328,25
Kit reconstrução capilar Forever Liss	10	R\$179,85	R\$1.798,50
Kit reconstrução capilar Aussie	12	R\$128,70	R\$1.544,40
Kit reconstrução capilar LOLA	5	R\$107,25	R\$536,25
Kit tratamento p/ cachos Forever Liss	8	R\$113,85	R\$910,80
Kit hidratação capilar Bio Extratus	10	R\$102,30	R\$1.023,00
Hidratação capilar LOLA	18	R\$39,60	R\$712,80
Hidratação capilar Bio Extratus	8	R\$46,20	R\$369,60
Kit manutenção de cor Forever Liss	10	R\$136,95	R\$1.369,50
Kit manutenção de cor Bio Extratus	8	R\$130,35	R\$1.042,80
Reparador de Pontas Dokmos	12	R\$19,80	R\$237,60
Escova de cabelo (tipo 1)	5	R\$54,40	R\$272,00
Escova de cabelo (tipo 2)	4	R\$14,83	R\$59,33
Escova de cabelo (tipo 3)	5	R\$46,04	R\$230,18
Pente (tipo 1)	6	R\$8,32	R\$49,90
Pente (tipo 2)	7	R\$10,07	R\$70,46
Pincel blush Macrilan	12	R\$9,57	R\$114,84
Pincel pó Macrilan	8	R\$22,77	R\$182,16
Pincel sobra Macrilan	8	R\$5,61	R\$44,88
Pincel contorno Macrilan	5	R\$15,18	R\$75,90
Pincel para Iluminador Macrilan	8	R\$8,09	R\$64,68
Pincel delinear Macrilan	4	R\$9,57	R\$38,28
Pincel para base Macrilan	9	R\$10,23	R\$92,07
Kit pincéis para olhos Macrilan	4	R\$39,52	R\$158,07
Kit de pincéis diversos Macrilan	10	R\$61,88	R\$618,75
Esponja maquiadora	10	R\$3,84	R\$38,45
Esponja maquiadora de silicone	8	R\$4,27	R\$34,19
Maleta p/ maquiagem	8	R\$32,82	R\$262,55
Necessaire (tipo 1)	8	R\$4,46	R\$35,64
Necessaire (tipo 2)	8	R\$18,48	R\$147,84
Água oxigenada 30 Vol. H-Beauty 100ml	20	R\$5,12	R\$102,30
Água oxigenada 20 Vol. H-Beauty 100ml	18	R\$4,79	R\$86,13
Água oxigenada 10 Vol. H-Beauty 100ml	7	R\$4,13	R\$28,88
Máscara de reconstrução LOLA	21	R\$47,85	R\$1.004,85
Máscara de hidratação facial Biofacies	17	R\$32,84	R\$558,20
Touca térmica	8	R\$17,99	R\$143,88

Prendedor de cabelo (tipo 1)	18	R\$0,83	R\$14,85
Prendedor de cabelo (tipo 2)	20	R\$0,41	R\$8,25
Chuchinha preta (1 caixa)	2	R\$24,75	R\$49,50
Ligas para cabelo (pacote com 50)	15	R\$6,60	R\$99,00
Tic-Tac p/ cabelos (tipo 1 pacote com 10)	17	R\$2,81	R\$47,69
Tic-Tac p/ cabelos (tipo 2 pacote com 10)	20	R\$3,30	R\$66,00
TOTAL			R\$30.564,60

Fonte: Elaboração Própria (2019)

Quadro 31– Custos de Comercialização

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total
1. Impostos			
SIMPLES	4	R\$30.564,60	R\$1.222,58
SUBTOTAL 1			R\$1.222,58
2. Gastos com Vendas			
Publicidade	3	R\$30.564,60	R\$ 916,94
Taxa de administração do cartão de crédito	3	R\$30.564,60	R\$ 916,94
Comissão Vendedores	2	R\$30.564,60	R\$611,29
Subtotal 2			R\$ 2.445,17
TOTAL			R\$ 3.667,75

Fonte: Elaboração Própria (2019)

Quadro 32 - DRE

Descrição	Valores Mensais em R\$	Valor Anual em R\$
1 RECEITA COM VENDAS TOTAL (=)	30.564,60	366.775,2
CUSTO VARIÁVEL TOTAL (-)		
CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA (CMV) (+)	12.267,17	147.206,04
CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO	3.667,75	44.013,00
2 CUSTOS VARIÁVEL TOTAL =	15.934,92	191.219,04
3 LUCRO OPERACIONAL (1-2) =	14.629,68	175.556,16
4 CUSTOS FIXOS TOTAIS (-)	9.496,39	113.956,68
5 LUCRO LÍQUIDO (3-4) =	5.133,29	61.599,48

Fonte: Elaboração Própria (2019)

9.2 Cenário Pessimista

Apesar do cosmético ser um segmento bem aceito no mercado, acreditamos que a instabilidade financeira do país e o elevado índice de desemprego prejudiquem inicialmente o desenvolvimento do empreendimento, por isso, criamos um cenário pessimista no intuito de nos prevenir contra uma possível falência.

O objetivo maior é criar estratégias de promoção e liquidação para evitar o vencimento dos produtos e a entrada mínima em caixa para que possamos cobrir as despesas, para isso poderão ser adotadas as seguintes ações:

- Isenção das taxas de frete momentaneamente para atrair mais consumidores;
- Fornecer o serviço de design de sobrancelhas ou maquiagem profissional nas compras acima de 80,00;
- Desconto de 15% em pagamentos em espécie ou 10% em débito automático.

Em um cenário pessimista, percebe-se que sem um fundo de reserva, o negócio não é viável, pois o faturamento não cobre as despesas.

Quadro 33- Projeção das Receitas

Descrição	Quantidade estimada de venda	Preço de venda	FATURAMENTO TOTAL
Base líquida Tracta	10	R\$39,27	R\$392,70
Base líquida Vult	7	R\$28,05	R\$196,35
Base líquida Max Love	5	R\$11,22	R\$56,10
Base de alta cobertura Vult	6	R\$41,25	R\$247,50
Pó facial JASMYNE	4	R\$8,09	R\$32,34
Pó facial Max Love	5	R\$13,86	R\$69,30
Pó facial Vult	9	R\$20,79	R\$187,11
Pó translúcido Vult	8	R\$32,92	R\$263,34
Corretivo facial Luisance	5	R\$14,03	R\$70,13
Corretivo facial Tracta	6	R\$26,65	R\$159,89
Corretivo de alta cobertura Vult	8	R\$20,63	R\$165,00
Corretivo de alta cobertura Max Love	5	R\$11,06	R\$55,28
BB Cream Tracta	7	R\$41,42	R\$289,91
BB Cream Loreal	12	R\$44,14	R\$529,65
Blush Vult	5	R\$24,75	R\$123,75
Blush Ruby Rose	7	R\$8,46	R\$59,25
Blush Luisance	4	R\$11,42	R\$45,67
Monosombra Max Love Glitter	3	R\$13,37	R\$40,10
Palheta de sombra Luisance	7	R\$15,68	R\$109,73
Palheta de sombra Ruby Rose	9	R\$17,99	R\$161,87
Palheta de sombra FENZZA	5	R\$26,24	R\$131,18
Iluminador bastão Luisance	6	R\$8,09	R\$48,51
Pó Iluminador FENZZA	4	R\$10,89	R\$43,56
Lápis de olho preto Luisance	7	R\$2,48	R\$17,33
Lápis de olho preto Bella Feme	2	R\$2,97	R\$5,94
Lápis de olho marrom Luisance	4	R\$2,48	R\$9,90
Lápis de olho marrom Bella Feme	3	R\$2,97	R\$8,91

Lápis de olho branco Bella Feme	2	R\$2,97	R\$5,94
Lápis p/ sobrancelha Luisance	9	R\$6,93	R\$62,37
Lapiseira	7	R\$2,64	R\$18,48
Delineador caneta Luisance	9	R\$2,81	R\$25,25
Delineador pincel Playboy	3	R\$11,39	R\$34,16
Rímel Bella Feme	8	R\$12,46	R\$99,66
Rímel Ruby Rose	7	R\$17,64	R\$123,47
Rímel Playboy	4	R\$15,43	R\$61,71
Rímel incolor Luisance	8	R\$11,39	R\$91,08
Batom Dailus	5	R\$24,72	R\$123,59
Batom Vult	7	R\$22,52	R\$157,66
Batom Max Love	2	R\$9,98	R\$19,97
Batom Luisance	5	R\$4,46	R\$22,28
Lápis contorno boca Luisance	5	R\$3,63	R\$18,15
Prime Mia Make	6	R\$22,59	R\$135,53
Fixador de maquiagem Max Love	7	R\$22,28	R\$155,93
Demaquilante bifásico Ruby Rose	8	R\$28,03	R\$224,27
Água Micelar L'oreal	13	R\$33,54	R\$436,08
Lenço Demaquilante Luisance	4	R\$10,81	R\$43,23
Cílios postiços 5 pares	4	R\$49,34	R\$197,34
Cílios postiços 1 par	11	R\$9,74	R\$107,09
Cola p/ cílios Macrilan	7	R\$11,12	R\$77,85
Esmalte Risqué	13	R\$3,55	R\$46,12
Esmalte Impala	8	R\$2,89	R\$23,10
Esmalte Dailus	5	R\$7,80	R\$39,02
Acetona	11	R\$2,56	R\$28,13
Palitos limpa unha	20	R\$0,14	R\$2,77
Algodão Apolo	7	R\$2,38	R\$16,63
Lixa de unha	30	R\$0,14	R\$4,16
Pinça de sobrancelha (caixa com 80)	15	R\$0,96	R\$14,36
Alicate de unha	4	R\$21,96	R\$87,85
Cortador de unha Grande	4	R\$4,24	R\$16,96
Cortador de unha pequeno	9	R\$3,20	R\$28,81
Amolecedor de cutículas	9	R\$4,01	R\$36,09
Coloração p/ cabelo Wella	7	R\$25,41	R\$177,87
Coloração p/ cabelo Igora	14	R\$27,23	R\$381,15
Coloração p/ cabelo Alfaparf	8	R\$32,18	R\$257,40
Kit tratamento loiro LOLA	4	R\$77,55	R\$310,20
Kit tratamento loiro Forever Liss	3	R\$189,75	R\$569,25
Kit reconstrução capilar Forever Liss	7	R\$179,85	R\$1.258,95
Kit reconstrução capilar Aussie	4	R\$128,70	R\$514,80
Kit reconstrução capilar LOLA	6	R\$107,25	R\$643,50
Kit tratamento p/ cachos Forever Liss	2	R\$113,85	R\$227,70
Kit hidratação capilar Bio Extratus	3	R\$102,30	R\$306,90
Hidratação capilar LOLA	9	R\$39,60	R\$356,40
Hidratação capilar Bio Extratus	6	R\$46,20	R\$277,20
Kit manutenção de cor Forever Liss	3	R\$136,95	R\$410,85
Kit manutenção de cor Bio Extratus	4	R\$130,35	R\$521,40
Reparador de Pontas Dokmos	7	R\$19,80	R\$138,60
Escova de cabelo (tipo 1)	2	R\$54,40	R\$108,80
Escova de cabelo (tipo 2)	3	R\$14,83	R\$44,50
Escova de cabelo (tipo 3)	4	R\$46,04	R\$184,14
Pente (tipo 1)	4	R\$8,32	R\$33,26

Pente (tipo 2)	2	R\$10,07	R\$20,13
Pincel blush Macrilan	4	R\$9,57	R\$38,28
Pincel pó Macrilan	3	R\$22,77	R\$68,31
Pincel sobra Macrilan	5	R\$5,61	R\$28,05
Pincel contorno Macrilan	2	R\$15,18	R\$30,36
Pincel para Iluminador Macrilan	4	R\$8,09	R\$32,34
Pincel delinear Macrilan	6	R\$9,57	R\$57,42
Pincel para base Macrilan	4	R\$10,23	R\$40,92
Kit pincéis para olhos Macrilan	6	R\$39,52	R\$237,11
Kit de pincéis diversos Macrilan	3	R\$61,88	R\$185,63
Esponja maquiadora	6	R\$3,84	R\$23,07
Esponja maquiadora de silicone	4	R\$4,27	R\$17,09
Maleta p/ maquiagem	3	R\$32,82	R\$98,46
Necessaire (tipo 1)	4	R\$4,46	R\$17,82
Necessaire (tipo 2)	2	R\$18,48	R\$36,96
Água oxigenada 30 Vol. H-Beauty 100ml	10	R\$5,12	R\$51,15
Água oxigenada 20 Vol. H-Beauty 100ml	12	R\$4,79	R\$57,42
Água oxigenada 10 Vol. H-Beauty 100ml	4	R\$4,13	R\$16,50
Máscara de reconstrução LOLA	13	R\$47,85	R\$622,05
Máscara de hidratação facial Biofacies	8	R\$32,84	R\$262,68
Touca térmica	4	R\$17,99	R\$71,94
Prendedor de cabelo (tipo 1)	10	R\$0,83	R\$8,25
Prendedor de cabelo (tipo 2)	12	R\$0,41	R\$4,95
Chuchinha preta (1 caixa)	1	R\$24,75	R\$24,75
Ligas para cabelo (pacote com 50)	5	R\$6,60	R\$33,00
Tic-Tac p/ cabelos (tipo 1 pacote com 10)	9	R\$2,81	R\$25,25
Tic-Tac p/ cabelos (tipo 2 pacote com 10)	7	R\$3,30	R\$23,10
TOTAL			R\$14.961,14

Quadro 34– Custos de Comercialização

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total
1. Impostos			
SIMPLES	4	R\$14.961,14	R\$598,45
SUBTOTAL 1			R\$598,45
2. Gastos com Vendas			
Publicidade	3	R\$14.961,14	R\$ 448,83
Taxa de administração do cartão de crédito	3	R\$14.961,14	R\$ 448,83
Comissão Vendedores	2	R\$14.961,14	R\$ 299,22
Subtotal 2			R\$ 1.196,88
TOTAL			R\$ 1795,33

Fonte: Elaboração Própria (2019)

Quadro 35– DRE

Descrição	Valores Mensais em R\$	Valor Anual em R\$
1 RECEITA COM VENDAS TOTAL (=)	14.961,14	179.533,68
CUSTO VARIÁVEL TOTAL (-)		
CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA (CMV) (+)	6.097,83	73.173,96
CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO	1.795,33	21.543,96
2 CUSTOS VARIÁVEL TOTAL =	7.893,16	94.717,92
3 LUCRO OPERACIONAL (1-2) =	7.067,98	84.815,76
4 CUSTOS FIXOS TOTAIS (-)	9.496,39	113.956,68
5 LUCRO LÍQUIDO (3-4) =	-2.428, 41	-26.980,92

Fonte: Elaboração Própria (2019)

10. DECISÃO GERENCIAL

Tendo em vista que o seguimento de beleza e cosméticos cresce a cada ano, a implementação do negócio é viável como apresentado no projeto inicialmente, bem como também no Cenário Otimista. Levando-se em consideração o baixo índice de lucratividade inicialmente, o valor do investimento para esta empresa e o Cenário Pessimista, cabe realizar algumas mudanças no projeto para torná-lo menos arriscado. Como proposta, as mudanças sugeridas são:

- Reduzir o quadro de funcionária (uma vendedora);
- Investir inicialmente em 75% do estoque mencionado;
- Dispor da quantia de R\$ 8.000,00 em fundo de reserva aplicado em um investimento de fácil resgate;
- Comprar o sistema de fidelização após o capital investido ter sido resgatado;
- Comprar com os fornecedores a maior parte de produtos em promoção;
- Realizar pagamento de comissão a vendedora mediante alcance de meta;
- Realizar promoções e liquidações a cada dois ou três mês visando evitar vencimento de mercadoria, gerando rotatividade no estoque e frequência de clientes;
- Manter sempre as redes sociais atualizadas com os produtos da loja e dicas de beleza.

A empresa Amarílis Cosméticos pretende chegar ao mercado com fortes diferenciais competitivos, logo, podemos concluir que há viabilidade em implementar o projeto. Almeja-se para a empresa obter um crescimento anual de 10% em seu faturamento e após o 3º ano de permanência no mercado, pretende-se promover eventos de capacitação no segmento de beleza, tornando a empresa mais conhecida como referência em qualidade na região.

11. REFERÊNCIAS

CENÁRIO ECONÔMICO E O MERCADO DE BELEZA NO BRASIL. Disponível em: <<http://www.nielsen.com/br/pt/insights/news/2017/Cenario-economico-e-o-mercado-de-beleza-no-brasil.html>>. Acesso em: 16 de novembro de 2017. 14h55 min

BRASIL PERDE POSIÇÃO NO CONSUMO DE COSMÉTICO, MAS SETOR AVANÇA. <<https://veja.abril.com.br/economia/brasil-perde-posicao-no-consumo-de-cosmetico-mas-setor-avanca/>>. Acesso em: 07 de abril de 2019. 17h21 min

APÊNDICE A: Questionário de Pesquisa

Questionário Comportamento do Consumidor- Amarílis Cosméticos.

Bem-vindos! Este é um questionário que tem o propósito de nos alimentar de alguns dados a respeito dos potenciais consumidores, visando nos munir de informações importantes para que possamos nos direcionar da melhor forma possível, buscando uma melhor compreensão sobre a viabilidade do empreendimento.

IDADE

- ☐ 15 a 20
- ☐ 21 a 25
- ☐ 26 a 30
- ☐ 31 a 41
- ☐ 41 a 50
- ☐ mais de 50

SEXO

- ☐ Masculino
- ☐ Feminino

ESCOLARIDADE

- ☐ Fundamental Incompleto
- ☐ Fundamental Completo
- ☐ Ensino Médio Incompleto
- ☐ Ensino Médio Completo
- ☐ Ensino Superior Incompleto
- ☐ Ensino Superior Completo

ESTADO CIVÍL

- ☐ Casada(o)

- ☐ Solteira(o)
- ☐ Divorciada(o)
- ☐ Viúva(o)

PROFISSÃO

COMO VOCÊ DEFINE O SEU ESTILO?

- ☐ Moderno
- ☐ Tradicional
- ☐ Arrojado
- ☐ Outros

VOCÊ SE CONSIDERA UMA PESSOA VAIDOSA?

- ☐ Nada vaidosa(o)
- ☐ Pouco vaidosa(o)
- ☐ Vaidosa(o)
- ☐ Muito vaidosa(o)

EM MÉDIA, QUANTO VC GASTA EM COSMÉTICO POR MÊS?

COM QUANTOS ANOS VOCÊ COMEÇOU A USAR MAQUIAGEM? _____

COSTUMA LEVAR ALGUM TIPO DE COSMÉTICO NA BOLSA?

- ☐ SIM ☐ NÃO

COM QUAL FREQUÊNCIA VOCÊ USA MAQUIAGEM?

- ☐ Todos os dias, vários produtos.
- ☐ Todos os dias, mas poucos produtos.
- ☐ Todos os dias, meu trabalho exige.
- ☐ Apenas em ocasiões especiais.

☐ Não uso.

ONDE/COMO VOCÊ COSTUMA COMPRAR COSMÉTICOS?

- ☐ Lojas especializadas em cosméticos
- ☐ Farmácias
- ☐ Internet
- ☐ Catálogo
- ☐ Supermercados
- ☐ Outros

FALANDO EM “SERVIÇOS DE BELEZA”, QUAL TIPO DE SERVIÇO VOCÊ MAIS FAZ USO?

QUAIS FATORES SÃO MAIS IMPORTANTES AO ESCOLHER PRODUTOS /SERVIÇOS DE BELEZA PARA VOCÊ?

- ☐ Recomendação de terceiros
- ☐ Preço
- ☐ Conveniência
- ☐ Qualidade
- ☐ Disponibilidade
- ☐ Outros

QUAIS FONTES VOCÊ UTILIZA PARA INFORMAÇÕES SOBRE COSMÉTICOS?

- ☐ Dermatologista
- ☐ Esteticista
- ☐ Vendedores
- ☐ Televisão
- ☐ Revistas
- ☐ Internet

ATUALMENTE VOCÊ TEM FIDELIZAÇÃO COM ALGUM ESTABELECIMENTO NO RAMO DE COSMÉTICOS DA SUA REGIÃO? SE SIM, QUAL?

CASO A RESPOSTA ANTERIOR TENHA SIDO AFIRMATIVA, QUAIS SÃO OS ATRATIVOS QUE ESSE ESTABELECIMENTO OFERECE AO PONTO DE GANHAR SUA FIDELIDADE?

VOCÊ CONSIDERA A SUA CIDADE CARENTE DE PRODUTOS E/OU SERVIÇOS NESSE SEGMENTO?

☐ SIM ☐ NÃO

QUAL SEU NÍVEL DE SATISFAÇÃO SOBRE VENDAS DE COSMÉTICOS E/OU SERVIÇOS DE BELEZA EM DOMICÍLIO?

☐ Muito satisfeito(a)

☐ Satisfeito(a)

☐ Pouco satisfeito(a)

☐ Insatisfeito(a)